أصول الاقتصاد

الدكتورة
حمدية زهران
أستاذ الاقتصاد
نائب رئيس جامعة حلوان

دكتور
عبد النبي حسن يوسف
أستاذ الاقتصاد
جامعة حلوان

دكتور
محمد رضا العدل
أستاذ الاقتصاد
جامعة عين شمس

١٩٩٠-١٩٩١

الناشر
مكتبة عين شمس
٤٤ شارع القصر العينى
بالقاهرة

أصول الاقتصاد

الدكتورة
حمدية زهران
أستاذ الاقتصاد
نائب رئيس جامعة حلوان

دكتور
عبد النبي حسين يوسف
أستاذ الاقتصاد
بجامعة حلوان

دكتور
محمد رضا العدل
أستاذ الاقتصاد
بجامعة عين شمس

١٩٩٠-١٩٩١

الناشر
مكتبة عين شمس
٤٤ شارع القصر العيني
بالقاهرة

بسم الله الرحمن الرحيم

اقْرَأْ بِاسْمِ رَبِّكَ الَّذِي خَلَقَ * خَلَقَ الْإِنسَانَ مِنْ عَلَقٍ

اقْرَأْ وَرَبُّكَ الْأَكْرَمُ * الَّذِي عَلَّمَ بِالْقَلَمِ

عَلَّمَ الْإِنسَانَ مَا لَمْ يَعْلَمْ

صدق الله العظيم

مقـــدمــــة

يتناول هذا الكتاب شرحا مبسطا لمبادىء النظرية الاقتصادية ، وهى اصل علم الاقتصاد ، وعلم الاقتصاد فرع من مجموعة العلوم الاجتماعية ، يتميز بانه يتابع النشاط الاقتصادى للافراد فى المجتمع ، ويفسر ظواهر عديدة وينظم علاقات الافراد بهذه الظواهر ٠

ولاشك ان مجموعة العلوم والمعارف تتداخل بعضها مع بعض ، ولذلك نرى فى عرضنا لهذه الدراسة ان هناك عوامل عديدة (غير اقتصادية) تؤثر بصورة مباشرة او غير مباشرة على الظاهرة الاقتصادية ذاتها ٠

ثم ان هذه الدراسة تضـــع القاعدة الاســـاسية التى يقوم عليها عدد لا نهائى من الدراسات الاقتصادية الاخرى كعلم المـــالية العـــامة ، والتنمية الاقتصادية ، والتجارة الخارجية ٠ كما انها تضع الاطار التنظيمى لعدد من السياسات الاقتصادية كســياسة الاجــور والاســعار ، والســياسة النقدية والمصرفية والسياسة الضريبية والدعم وغيرها ٠

ومن هنا تظهر اهمية دراسة النظرية او مبادىء علم الاقتصاد ٠

ونود فى هذه المقدمة ان نشير الى أمرين :

الأول : ان دراسة الاقتصاد هى جزء اساسى من الثقافة العامة التى يحتاجها الفرد فى حياته ومعاملاته مهما كان تخصصه بعيدا عنها ٠

الثانى : ان كثير من جامعات العالم تضـــع فى برامجهـــا ــ وعلى المستوى العام ــ ضرورة دراسة منهج او اكثر من مناهج الاقتصاد حتى فى المراكز العلمية غير المتخصصة فيه ٠

والواقع ان القارىء لهذا المؤلف سوف يلاحظ اننا راعينا بقدر الامكان الوضوح والتبسيط دون الاخلال بالمستوى العلمى الملائم ٠ وتنقسم الدراسة الى قسمين :

القسم الأول : التحليل الاقتصادى الجزئى ٠

ويشمل **الباب الأول** : تعريف علم الاقتصاد والمشــكلة الاقتصـــادية

الباب الثالث : نظرية القيمة والثمن

الباب الثانى : نظرية الانتاج

الباب الرابع : الاسـواق

الباب الخامس : التوزيـع

القسم الثانى : التحليل الاقتصادى الكلى

الباب الأول : النقود والبنوك

الباب الثانى : التخطيط الاقتصادى

الباب الثالث : التنمية الاقتصادية

واننا نرجو ان يكون فى هذه الموضوعات ما يمثل خلفية علمية مناسبة ، تساعد الدارس على مواصلة البحث والدراسة فى هذا الفرع الهام من فروع المعرفة والله ولى التوفيق .

حمدية زهران

شكر وتقدير

يتقدم المؤلفون بوافر الشكر والتقدير للمربى الفاضل الاستاذ جمال الجوهرى وكيل أول وزارة التعليم العالى ، والاستاذ محمد حسين ثاقب مدير عام المعاهد الفنية لحرصها على المستوى العلمى الراقى فى المعاهد الفنية ورعايتها بعلمهم وخبراتهم ·

كما نتقدم بالشكر للاساتذة الذين يقومون بتدريس هذه المادة والاشراف عليها ونخص منهم الاساتذة :

جيهان علي نوح	المعهد الفنى التجارى بالمنصورة
جميلة عباس	وكيل المعهد الفنى التجارى بالمطرية
حسن خيري احمد شكرى	المعهد الفنى التجارى ببنها
سامية سعد الدين عبد الخالق	المعهد الفنى التجارى المنصورة
سعاد مصطفى العربى	المعهد الفنى التجارى ببور سعيد
سمير محمد جمال الدين	المعهد الفنى التجارى بطنطا
عائشة عبد العظيم اسماعيل	المعهد الفنى التجارى بشبرا
عبد الله سليمان كامل	المعهد الفنى التجارى الاسكندرية
عنايات محمود عبد القادر	المعهد الفنى التجارى بالمطرية
مصطفى بسيونى	المعهد الفنى التجارى ببنى سويف
حسن محمد حسن عبد الحق	المعهد الفنى التجارى بالروضة

والله ولى التوفيق ،،،

المؤلفون

القســم الأول

التحليل الاقتصادى الجزئى

يشمل هذا القسم الأبواب الآتية :

الباب الأول : تعريف علم الاقتصاد

الباب الثانى : نظرية الإنتاج

الباب الثالث : نظرية القيمة والثمن

الباب الرابع : الأسواق

الباب الخامس : التوزيع

الباب الأول

علم الاقتصـــــاد

لم تعرف المؤلفات العلمية كلمة (الاقتصاد السياسى) Politicol Economy الا منذ النصف الأول من القرن السابع عشر . حينما صدر كتاب بعنوان Economiqne politique للكاتب الفرنسى Antoine de Montchristieh (١) الذى ضمن مؤلفه مزجا بين الاقتصاد والسياسة كان الهدف منه توضيح أبعاد السياسة الاقتصادية الواجبة الاتباع .

---

(١) كلمة Econoinque politique مأخوذة من ثلاثة كلمات باليونانية هى : مدينة *Oikos* قواعد *politos, nomos* ذمة . وكان المقصود من عنوان هذا المؤلف (قواعد ادارة ذمة المدينة) واضيفت صفة (السياسى) لكى يتضمن نصائح الى الأمير تتعلق بشئون ادارة الأموال . ولذلك اقترب علم الاقتصاد ـــ طبقا لذلك من فرع المالية العامة أكثر من غيره من فروع الاقتصاد .

انظر فى ذلك المراجع الآتية :

Lionel Robbins: An Essay on the nature and significiance of Economic sience, london, 1959 P.7.11.

J.L. Hanson: A textbook of Economics, Iondon, 1966.p.769.

George L. Bach: Economics: An Introduction to, Analysis and policy, 3rd edition, prentic Hall, Inc Englword cliffs NJ.

وفى المؤلفات العربية :

- رفعت المحجوب : الاقتصاد السياسى . الجزء الأول القاهرة سنة ١٩٧٠ ص ١٠ .
- حسين خلاف : مبادىء الاقتصاد . الجزء الأول القاهرة سنة ١٩٥٠ المقدمة .
- محمد حلمى مراد : أصول الاقتصاد . الجزء الأول القاهرة سنة ١٩٥٦ المقدمة .
- حمدية زهران : مبادىء الاقتصاد السياسى . القاهرة سنة ١٩٨٦ ص ١٥ ، ٢٠ .

وقد اشتمل هذا المؤلف على توجيهات ونصائح لرجل الحكم والادارة لا تعتبر فى حد ذاتها الا جزءا مما يعرف اليوم بعلم « المالية العامة » . ذلك ان علم الاقتصاد لم ينشأ كما نعرفه اليوم الا منذ القرن الثامن عشر، على يد الفزيوكرات ثم التقليديون الانجليز ، وهؤلاء حاولوا تحقيق استقلال علم الاقتصاد عن علم السياسة .

ولقد تأكد هذا الاتجاه بوضوح عندما قدم آدم سميث كتابه المعروف
An inquiry in to the nature and causes of the wealth of nations.
وذلك فى عام ١٧٧٦

ولا شك ان آدم سميث بمؤلفه هذا يعتبر واضع علم الاقتصاد . اذ امتازت دراسته بالترابط العلمى الذى يجمع بين تأثره بالطبيعين ومجموعة الافكار السائدة فى عصره ، والتى عبر فيها عن الاقتصاد بأنه : « ذلك العلم الذى يدلنا على القوانين التى تنظم انتاج الثروة وتوزيعها واستهلاكها » ، أو «ان الاقتصاد السياسى بالنسبة للدولة هو بمثابة ألاقتصاد المنزلى بالنسبة للأسرة » .

وفى عام ١٨٣٦ نشر جون استوارت ميل (١) مقالا عرف فيه الاقتصاد السياسى بأنه (علم يدرس — أو يزعم انه يدرس — الكيفية التى يمكن لأمة بها ان تغتنى) وهو نفس المعنى تقريبا الذى ورد فى كتاب دافيد ريكاردو (٢) وغيره من التقليدين .

الا انه بمجرد ان نشأ التحليل المجرد فى منتصف القرن التاسع عشر حتى ضاق الاقتصاديون بهذا المفهوم المزدوج ، وراوا قصر الدراسة الاقتصادية على بيان العلاقة بين الظواهر الاقتصادية ، اما تقدير هذه

---

(١) نشر هذا البحث فى مجلة
London and westmnister Review On Difinition of Political Economy and on. The Method of investigation proper to it.

وقد اعيد طبعه ونشر بواسطة مدرسة لندن للاقتصاد سنة ١٩٤٨م وعنوانه :
Essay on some Unsettled Questions of political Economy.

(٢)
David Ricardo: The prinsiples of political Economy and taxation.

العلاقات فليترك لرجال السياسة . وبهذا التضييق فى دائرة الاقتصــــاد اخذ الاقتصاد صفة (العلم) وسمى (علم الاقتصاد) Economic Sience بدلا من الاقتصاد السياسى . وكان يمثل هذا الاتجاه البرفسور روبنز (١).

ورغم قوة الحجج التى صاحبت انصار مبدأ التعريف الضيق . الا ان اصطلاح (الاقتصاد السياسى) مازال سائدا حتى اليوم ، بل انه زاد قوة بعد التقارب الذى حدث بين الاقتصاد التجريدى والاقتصاد التطبيقى ، ثم وجد له اقوى مبرر عندما بدأت الدولة تتدخل فى نواحى الحياة الاقتصادية(٢) واصبح هناك امتزاج يصعب انكاره بين الاقتصاد والسياسة لدرجة ان كل منها يؤثر ويتأثر بالآخر .

واذا حاولنا الاقتراب من مفهوم علم الاقتصـــاد بصورة مبسـطة نجـد انه علم قريب من حيـاة الفرد اليومية ، يتداخل مع معظم افكاره وتصرفاته ، ويعكس طابعه على كل من السـلوك الفردى والجماعى . فالفرد قد يلجأ (قاصـدا أو غير قاصـد) أمام مشـكلاته اليومية الى مبادىء علم الاقتصاد . وهو يتداول فى معاملاته بعض الاصطلاحات الفنية فى يسر وسهولة ، فهو « يطلب السلعة أو الخـدمة » « بثمن » محدد ، وهو يعلم جيدا انه كلما زاد الطلب على سلعة ما ، ارتفع ثمنها ، وان هذا يحقق « ربحا » لمنتجها أو بائعها . وهو يوازن بين « دخله » ومصروفاته حتى يحقق «مدخرات » يستفيد بها وقت الحاجة . . وهو كمنتج يوازن بين التكاليف الكلية « وثمن البيع » ويدرس ظروف السوق ورغبات المستهلكين. .وهكذا الحال مع الدولة . . فهى ترسم « سياسة الانتاج » ، وتحدد الاسعار ، وتضع معدلا مستهدفا للنمو الاقتصادى ، وتحاول رفع المدخرات لتمويل الاستثمارات ، وتمد نظرها الى السوق العالمى لتوزيع فائض الانتاج . . فاذا لم يكن هذا اقتصاد . . فماذا يكون اذن ؟ .

وعلى اية حال فان اختلاف الكتاب فى اعطاء تعريف (جامع مانع) لعلم الاقتصاد ، وتشعب فروعه وتعددها جعل تعريف علم الاقتصاد يكاد يكون مساويا لعدد المؤلفات التى ظهرت تتناوله . فكل كاتب يقدم تعريفا يعكس وجهة نظره . ولذلك وحتى لا ندخل فى متاهـات العـديد من التعريفات يمكن القول بأن هناك اتجاهات رئيسية فى كل مؤلف يتصدى لتعريف علم الاقتصاد .

---

(١)
Lionel Robbins: An Essay on the nature and significance of Economic Science. 2nd edition london, 1955.

للتوسع فى ذلك :

(٢) الاقتصاد السياسى . المرجع السابق ص ١١ .

د . سعيد النجار : مبادىء الاقتصاد السياسى .

فالاتجاه الأول يركز على (الغاية) وبالتالى يعرف علم الاقتصاد بأنه « ذلك العلم الذى يبحث فى تحقيق أكبر منفعة ممكنة بأقل مجهود ممكن » وقد تولد عن هذا الاتجاه الفكرة الاساسية الشائعة من ان علم الاقتصاد هو « علم اشباع الحاجات » .

والاتجاه الثانى يبحث فى (الوسائل) ، ويعرف علم الاقتصاد بأنه (علم المبادلة) أى انه العلم الذى ينظم العلاقة بين انتاج الثروة واشباع الحاجة . وهذا التعريف يهمل تصرفات الفرد الواحد ويهتم بالمجتمع ككل، ويتضمن البحث عن (وسيلة) لاشباع الحاجة . وأصحاب هذا الاتجاه يقصرونه على الحاجات (المادية) فقط ، بمعنى خروج الخدمات من نطاق التعريف مهما كان نوعها .

اما الانجاه الثالث ــ وهو الاحداث ــ فهو يدمج الوسيلة بالغاية ــ ويقدم لنا . علم الاقتصاد على انه (علم الندرة) أو علم الاختيار بين

---

(١) ــ نقدم هنا بعض التعريفات لعلم الاقتصاد :
ــ علم الاقتصاد هو العلم الذى يبحث فى كيفية انتاج السلع والخدمات النى تحتاج اليها الشعوب ، ويبحث فى كيفية توزيعها .
ــ هو العلم الذى نستدل منه على افضل الطرق لجعل أنظمة الانتاج والتوزيع تعمل بأقصى كفاءة .
ــ هو العلم الذى يبحث فى الأسباب التى جعلت بعض الدول تسبق الاخرى فى درجة الرفاهة والتقدم .
ــ هو العلم الذى يتحرى أسباب تضخم الأسعار ، وارتفاع الأجور، وعوامل البطالة الجماعية ومسببات الكساد .
ــ هو العلم الذى يبحث فى نظم المؤسسات والهيئات الاقتصادية الكبيرة وعلاقاتها باتحادات العمال .
ــ هو العلم الذى يبحث فى مكونات الأنظمة الاقتصادية المختلفة ، وكيف تقوم هذه الأنظمة باشباع الرغبات المتعددة لأفراد المجتمع .
ــ هو العلم الذى يبحث فى مجهودات الانسان لاشباع الحاجات والرغبات غير المحدودة عن طريق استغلال موارد المجتمع الطبيعية المحدودة .

ــ هو العلم الذى يبحث فى استخدامات الموارد لانتاج السلع وتوزيعها للاستهلاك بواسطة أفراد المجتمع .

وهكذا نجد ان كل تعريف يعكس وجهة نظر معينة تتأثر بالهدف من اعطاء التعريف ، وتتأثر بمجال الدراسة التى يستخدم التعريف من أجلها.

الموارد المحدودة والحاجات المتعددة ايا كان نوعها . أى انه علم يبحث فى حل للمشكلة الاقتصادية المعروفة (مشكلة الندرة) وسنرجىء التعرض بالتحليل للمشكلة الاقتصادية الى الفصل الأول من هذه الدراسة .

ونكتفى بتقديم تعريف يتناسب مع هذا الاتجاه الأخير الذى نراه اكثر دلالة على مفهوم ووظيفة علم الاقتصاد .

تعريف علم الاقتصاد :

هو العلم الذى يتناول بالدراسة العلاقات بين الحاجات المتعددة ، والموارد المحدودة ، ويبحث فى المشكلات التى تنشأ فى سبيل اشباع الحاجات الانسانية ، وما يترتب على وجودها من نظم وعلاقات اجتماعية (١) .

نطاق علم الاقتصاد :

علم الاقتصاد عبارة عن مجموعة من الحقائق المنتظمة ، المترابطة ، المنظمة ، المنسقة وفق بعض القوانين والقواعد العامة ، وهى تحدد بجلاء ابعاد الظاهرة الاقتصادية القائمة على الندرة ، سواء كانت هذه الظاهرة تبحث فى المال أو الحاجة أو التصرف . ولذلك يتشعب نطاق الاقتصاد فيشمل كل من الانتاج Produection ، والتوزيع Distribution

---

(١) لدراسة تحليلية اكثر تفصيلا : راجع :

رفعت المحجوب . الاقتصاد السياسى . المرجع السابق ص ١٣ : ص ٢١ أيضا :

Paul A. Samuelson: **Economics**, **An Introductory** analysis, sevenith edition, london.

Iipsey, Richard G, An Iutroduction to positive Economics weidenfeld and Nicolson, london,2nd edition,

(٢) من أهم من أخذ بهذا التعريف :

Gustave Cassel, Traité' d'economique politique, Traduit en français, paris.

L. Robbins: op. cit.

وكثير من الكتاب المعاصرين منهم :

المحجوب المرجع السابق . ص ٢٤ .

سعيد النجار . مبادىء الاقتصاد القاهرة

والإستهلاك Cousumption لمجموعة السلع والخدمات معا (١) ·
Goods and Survices

والانتاج .كما سيرد تفصيلا فيما بعد ــ وهو عملية خلق المنافع أو زيادتها. والمنافع متعددة حسب الشكل او الهيئة أو تغير المكان ، والزمان ، او نتيجة انتقال الحيازة من يد لاخرى .

والتوزيع عبارة عن تخصص Allocation السلع التامة الصنع او تخصص الدخل لعناصر الانتاج التقليدية وهى الطبيعة Nature ، والعمل labor وراس المال Capital ثم التنظيم Organization وتحصل هذه العناصر على دخول على التوالى فى صــورة ريع الأرض Rent واجر العمل wages ، وفائدة راس المال Interest وربح المنظم Profit .

والاستهلاك هو عبارة عن الحصول على منفعة من سلعة او خدمة. ويعتبر الاستهلاك هدفا وغاية النشاط الاقتصادى كله . كما ان الثروة wealth هى المحصلة النهائية للسلع الاقتصادية .

وتنقسم أدوات الاستهلاك الى (١) سلع اقتصادية ومن خصائصها ان تكون لها صفة (المادية) والمنفعة والندرة والقابلية للانتقال من مكان لآخر . وخدمات اقتصــادية وهى غير ذات كيان مادى وان كانت تمثل نشاطا نافعا قادرا على الانتقال بدوره من مكان لآخر مثل السلع المادية.

والسلع الاقتصادية تنقسم الى نوعين رئيسين هما :

(أ) سلع الاستهلاك وهى ما يتم استهلاكها نهائيا بالاستعمال ســواء فى فترة محدودة أو فترة طويلة .

(ب) وسلع استثمارية : وهى مالا يهلك بالاستعمال وانما يساهم فى انتاج نوع آخر من السلع أو الخدمات . قد تكون سلعا استهلاكيه أو سلعا انتاجية .

---

(١) استتبع تقسيم علم الاقتصاد حسب الأنشطةالى «الانتاج والتبادل والتوزيع والاستهلاك» ظهور عدة فروع لعلم الاقتصاد منها على سبيل المثال لا الحصر اقتصاديات الانتاج ، واقتصاديات الاستهلاك ، والتمويل والسياسات المالية والنقدية ، واقتصاديات التنمية والعلاقات الاقتصادية الدولية وغيرها .

فاذا أخذنا الاقتصاد على مستوى القطاعات وجدنا الإقتصاد الصناعى والاقتصاد الزراعى واقتصاديات التجارة الخارجية ... الخ.

بل ان هذه بدورها قد تفرعت فروعا كثيرة فنرى فى الاقتصاد الواحد أكثر من فرع مثل اقتصاديات الصناعة الثقيلة ، او اقتصاديات سلعة لذات كاقتصاديات البترول او القطن او الحديد ... الخ .

واخيرا يضم « الدخل » مجموع قيم كل المنتج من السلع والخدمات ع
اختلاف أنواعها فى فترة زمنية محدودة .

هذا بايجاز شديد تعريف سريع لبعض مكونات علم الاقتصاد التى كثيرا ما سيتم استخدامها فى الأجزاء التالية (١) .

---

(١) النظرية الاقتصادية : هى مجموعة القواعد والقوانين الاقتصادية التى تقدم دليل عمل فى ظل مجموعة من الظروف الاقتصادية .

والسياسة الاقتصادية : هى العمل فى ظل نفس مجموعة الظروف . وافضل الأوضاع منطقيا أن ترسم السياسة الاقتصادية طبقا للنظرية الاقتصادية ، وأن كان غالبا ما يتشكل اطار السياسة الاقتصادية فى حدود السياسة الاجتماعية أو السياسة . فطبقا للنظرية الاقتصادية يعتبر اطلاق حرية التجارة ، وعدم فرض قيود عليها افضل بكثير من عكسه ، ولكن قد تتدخل الظروف السياسية وتشكل عوامل ضغط تؤدى الى فرض بعض القيود على السياسة الاقتصادية فى مجال التجارة الخارجية . والواقع ان النظرية الاقتصادية وهى فى سبيلها لوضع وتنظيم قواعدها وقوانينها تختلف أساليبها ومناهجها فى تحليل الظواهر الاقتصادية ، ومن المعروف ان العلاقة الثابتة بين مجموعة من الظواهر اذا ما توافرت لها صفة الاستمرار أطلق عليها (القانون العلمى) ولهذا يطلق الاقتصاديون على العلاقة المطردة بين ظاهرتين اسم (القانون الاقتصادى) Economic Law فقانون العرض والطلب مثلا يعكس العلاقة بين التغير فى الكمية المعروضة أو المطلوبة من ناحية ، والتغير فى الثمن من ناحية أخرى .

واطلاق لفظ (القانون) على هذه الظواهر واشباهها يرجع الى القرن الثامن عشر حينما نشأ (علم الاقتصاد) . ولا زال هذا الاتجاه سائدا حتى اليوم ، رغم ان بعض الكتب الاحدث تعتبر هذه العلاقات دالة Function بدلا من قانون Law . ولذلك تعرف قانون العرض والطلب بدالة العرض والطلب Supply Function و Demand Function وتستخدم Cost Function بدلا من قانون الغلة المتناقصة Law of Diminishing Returns ويرى البعض أن لفظ دالة ادق تعبيرا من لفظ قانون ومن هؤلاء :

. سعيد النجار : مبادىء الاقتصاد . المرجع السابق ص ١١

هامش (٢)
P. Samuelson: The Foundations of Economic Analysis, op. at. p.

مناهج البحث فى علم الاقتصاد (١) :

لا تقتصر العلوم — أيا كانت — على كونها مجمـوعة مترابطة من المعارف فحسب ، وانما هى ايضا منهج بحث ، يستهدف التوصل الى هذه المعارف . وقد تأثر علم الاقتصاد بالبحث العلمى (٢) ، واصطبغ التحليل الاقتصادى بمناهجه . ويمكن أن نذكر ثلاثة أساليب للبحث على النحو التالى :

١ — الاسلوب العلمى أو التحليلى Scientific or Analytical Method

٢ — الاسلوب التاريخى Historieal Method

٣ — الاسلوب الوصفى Description Method

المنهج العلمى أو التحليلى :

يهتم المنهج العلمى أو التحليلى بمحاولة اكتشاف علاقات « السبب والأثر » Cause and effect بين العناصر التى تؤدى الى الظروف او الاحداث الاقتصادية ، بغية الوصول الى القوانين التى تحكمه .

ويعتمد البحث العلمى هنا — شأنه فى ذلك شأن باقى العلوم — على الاستنباط والاستقراء . اى على المنهج التجريدى والمنهج التجريبى. وقد اعتمدت المدرسة الكلاسيكة فى تحليلها على هذه الوسيلة واقامت الاقتصاد على مجموعة من الفروض خلصت اليها بالتحليل المنطقى دون ان تلجأ الى الوقائع .

وقد فسر البعض ذلك بنقص الاحصاءات وعدم الرغبة فى استخدام اسلوب الملاحظة والاستقراء . والواقع أن تمادى التقليديين فى اسلوب التجريد ادى الى البعد عن الواقع فى بعض الاحيان بحيث أصطبغ الاقتصاد بصبغة علمية بحته يشوبها « الافتراض » فى كثير من جزئياتها .

ومن المعروف ان هذا النوع من التفكير يتطلب تقييما دقيقا للفروض

---

(١) يراجع فى ذلك تفصيلا

J. L. Hanson: A Textbook... op. cit p. 9. 15, no 3 «The social sc--iences, Economics as a social science.

A. Marshall: Principles of Economics: 1952. Book Ich. 1—3.

L. Robins: The nature.. op. cit (introduction p. 11—13).

ايضا الفحجوب . الاقتصاد السياسى المرجع السابق ص ٢٩ الى ص ٣٩ (٣ — التحليل الاقتصادى) د.د سعيد النجار . مبادىء الاقتصاد السياسى المرجع السابق ص ١٢ علم الاقتصاد بين التقرير والتقدير .

(٢) الاقتصاد السياسى ص ٣

والحقائق قبل قبولها ، ولذلك نرى ان « الانسان الاقتصادى » (١) الذى خلقه الفكر التقليدى ليس انسانا حقيقيا فلا وجود له فى الواقع . وقد اعترف التقليديون بذلك ــ واضافوا انه يمثل (ما يجب ان يكون) وليس (ما هو كائن فعلا) بل ان النظرية ذهبت الى أكثر من ذلك حيث رتبت على فروضها كل القوانين الاقتصادية واعطتها صــفة العمومية بحيث (صاغت ما يجب ان يكون فى صورة ما هو كائن) .

ومن الطبيعى أن تعجز الفروض التى توصلت اليها المدرسة التقليدية عن تفسير الظواهر الاقتصادية الواقعة وتقصر عن حل المشكلات المتعددة التى أبرزها الواقع ــ وليس الافتراض المجرد ــ فى عدة مجالات .

ولذلك جاء تعبير (مارشال) صادقا عن ان (التقليدين قد خلصوا الى مقدمات بطريق التجريد رتبوا عليها نتائج بطريق الاستنباط وشكلوا نظريتهم على هذا الاساس لدرجة أنهم قدروا الوقائع فى ضوء النظرية وليس العكس .

الاسلوب التاريخى :

يحاول اســلوب البحث التاريخى ان يبرز الحقــائق والتواريخ والعلاقات الظاهرة المكونة للحوادث والظروف والأعمال المتصلة بالاشباع الاقتصادى.فيتابع تطور الفكر الاقتصادى ، ويربط بين تسلسله والواقع الحديث ، ويستخرج من التطور الزمنى نتائج توضح مدى ترابط التحليل أو عدم ترابطه من فترة زمنية لأخرى .

---

(١) المدرسة التقليدية (باستثناء آدم سميث) لم تلجأ الى ملاحظة الوقائع للوصول الى القواعد . وانما اقامت الاقتصاد على بعض الفروض التى خلصت اليها بالتحليل المنطقى.وبدأت من نقطة (المصلحة الشخصية) وان الفرد خير من يدافع عنها،ولذلك لابد ان يكون هذا الفرد (حرا).وبذلك افترضت حرية الفرد والسوق واسقطت كل صور ومستويات التدخل ، وصور ومستويات النشاط الاقتصادى فى غير ميدان المنافسة الكاملة اى (الاحتكارات واشباهها) . كما افترضت المدرسة الكلاسيكية الحرية الاقتصادية والمنافسة الحرة . ثم بدأت تضع القاعدة الرئيسية لما يجب ان يكون فى (ان المصلحة الشخصية هى التى يجب ان تحكم تصرف الفرد . والحرية الاقتصادية هى التى يجب ان تسود السوق) .

وهكذا نجد ان (الانسان الاقتصادى) كائن منفعى أنانى هدفه المصلحة الشخصية ، وهو كائن منعزل عن الوسط الاجتماعى ، ولايستخدم حريته (المفترضة) الا فى الموازنة بين صور الاشباع المختلفة .

راجع تفصيلا لذلك : المحجوب . المرجع السابق ص ٣٤ ــ ٣٥ .

(٢) A. Marshall: op. cit. ch 2 p. 43—45.

والاسلوب التاريخى فى البحث اسلوب **تقريرى** . بمعنى انه يقرر اتجاهات ووقائع ومذاهب وظواهر معينة . فهو مثلا قد يتناول النقابات العمالية ويتابع الفكر الاقتصادى بالنسبة لها . أو يتخذ الأجور أو نظم الانتاج محلا للدراسة وبهذا يختلف عن النوع الأول من البحث فى اهتمامه بالتركيب أكثر من التحليل . اللهم الا اذا امتزج العرض بابراز اتجاه أو راى معين مع السرد التاريخى. أى انه اتجاه واقعى يسمح بالالتجاء الى التاريخ ، والاحصاء (١) الا ان المدرسة التاريخية (وتمثلها المدرسة الالمانية) (٢) لم نصل الى اقامة اقتصاد جديد على اسس تاريخية سليمة تماما .

---

(١) رغم اهمية الطرق الاحصائية السائدة الآن كوسيلة لاستخراج الاحكام الاقتصادية الا انه كان يؤخذ عليها شيئين : أولهما — ان بعض الظواهر الاقتصادية قد لا تبدو — بحكم طبيعتها — فى صورة وقائع تضاف بعضها الى بعض . ومن ثم لا يرد عليها الاحصاء . ومثال ذلك تناقص المنفعة.وثانيهما : ان الظواهر التى يرد عليها الاحصاء قد تتأثر فى سلوكها بعوامل خارجية لم يدخلها الاحصائى فى حسابه . ولذلك يكون من الخطر الاعتماد على الطريقة الاحصائية وحدها لاستنباط الاحكام الاقتصادية . وبناء عليه استخدم الاحصاء (كوسيلة لدعم التحليل الواقعى) ، وهذا بعكس الوقت الحالى حيث عم الاحصاء جميع الظواهر الاقتصادية . ولعل من أهم العوامل التى سهلت ذلك ان الظواهر الاقتصادية بطبيعتها تقبل التعبير الكمى بحيث أصبح الاحصاء أداة للتحليل الاقتصادى فضلا عن مساهمته الفعاله فى النظرية الاقتصادية والسياسة الاقتصادية .

راجع المنهج الاحصائى وادواته ومضمونه ودوره فى التحليل الاقتصادى .
رفعت المحجوب المرجع السابق . ص ٤٩ ، ٥٠ الى ٥٧ .

(٢) من اشهر علماء المدرسة الالمانية شمولر Schmoller وفردريك ليست F. Iist الذى اقترن اسمه بمبدأ الحماية الجمركية للصناعة الناشئة فى البلاد الجديدة وهو اتجاه واقعى يخالف تماما الاتجاه التجريدى عند التقليدين ويهاجم مبدأ الحرية المطلقة .

وفى رأينا ان تغير الأفكار عن الحرية الاقتصادية قد جاء بالتدريج حتى على يد أعضاء المدرسة الكلاسيكية انفسهم وذلك باكتشافهم استثناءات على مبدأ الحرية ، وملاحظة بعض النواحى التى تتعارض فيها المصلحة الشخصية مع المصلحة العامة .

ومع ذلك فلابد من ان نعترف بأن الهجوم المنظم — اذا صح التعبير — على الحرية قد جاء من تيار الاشتراكية ، ودعاة المساواة والاصلاح الاجتماعى ومن أهمهم سيسموندى ، وسان سيمون ، فوريير ، وأوين ، برودون ، وكارل ماركس .

ولقد تدارك (ماركس) هذا النقص اذ مزج الفكر الماركسى بين فرض : « الانسان الاقتصادى والانسان التاريخى » مع الاهتمام بدراسة الظواهر الكلية والاجتماعية ودراسة الطبقات (١) وقد اعتقد مارس ان التاريخ لا يمكن ان يفسر تفسيرا صحيحا الا عن طريق دراسة الاحداث الاقتصادية ، ومن هنا كان اصطلاح (التفسير المادى أو التفسير الاقتصادى) للتاريخ . بل ان ماركس قد نظر الى التاريخ كله على انه صراع بين الطبقات وانتهى الى حدوث مراحل تاريخية تتلو احداها الاخرى بانتظام لا يغير من حدوثها شىء (وهذا هو لب فكرته القائمة على الحتمية التاريخية) (٢) Historical Determination

٣ ـــ الاسلوب الوصفى :

يهدف الاسلوب الوصفى الى وصف الاعمال والسياسات والهيئات والمؤسسات والظروف التى لها مدلول اقتصادى.وهى دراسة يمتزج فيها التركيب والتقرير بالناحية الوصفية،كأن تهتم بوصف أشكال منظمات العمل او طرق التسويق أو نظم البنوك .. الخ .

---

(١) رغم ان النظرية التاريخية اسقطت الجوانب الشخصية والدينية والوطنية . وهو ما نراه راجعا الى اهتمام النظرية الماركسية بالكليات وقربها من التحليل الكلى بحيث تجاهلت عن قصد أو دونه الاهتمام بهذه الجوانب وان كان المنهج التاريخى نفسه قد ساند التحليل الكلى .
قارن : J. Marshal op. cit p. 13—15.

(٢) انتقدت أفكار ماركس بالذات من هذه النقطة . اذ الحتمية التاريخية لا يمكن الدفاع عنها دفاعا علميا . ومن الواضح ان الانسان لا يمكنه التنبؤ تماما بالمستقبل ولن يمكنه ذلك وكل الكتابات التاريخية التى تعتمد على (مراحل حتمية) هى موضع انتقاد من هذه الزاوية .

ومن رأينا ان روستو W.W. Rostow فى نظرية مراحل النمو الاقتصادى يعد امتدادا لماركس من هذه الناحية . وقد واجه هو أيضا نقدا شديدا لحتمية المراحل الخمسة التى قال بها . بل انه نفسه لم يستطيع المضى فى التنبؤ بما سيكون عليه الحال فى المجتمع بعد وصوله الى مرحلة الاستهلاك الشعبى وهى المرحلة الاخيرة من نظريته .

راجع فى نقد ماركس مؤلف البرفسور karl Popper بعنوان المجتمع المفترح) The open Society and its Economies وهو مترجم الى العربية بعنوان (عقم المذهب التاريخى) د. عبد الحميد صبره الاسكندرية سنة ١٩٥٩ م . المقدمة والفصل الأول .
راجع أيضا W.W. Rostow: The stages of Economic growth.

التحليل الكلى والتحليل الجزئى :

تنقسم دراسة الاقتصاد تقسيما آخر تبعا للمستوى أو المجال الذى تجرى عليه الدراسة او التحليل . وقد عرفت الدراسات الاقتصادية نوعين من التحليل :
التحليل الجزئى Micro Economics والتحليل الكلى Macro Economics

ويتناول التحليل الجزئى البحث فى القواعد والنظريات الاقتصادية المتعلقة بنشاط الوحدات الاقتصادية بمختلف أنواعها كل حده . وهـــذه القواعد والنظريات تمكن الباحث من دراسة وتحليل الوحدات الانتاجية ممثلة فى الشركات والمؤسسات والمزارع الانتاجية فضلا عن متابعة نشاط الفرد نفسه كمنتج ومستهلك للسلع والخدمات .

ويطلق على الاقتصاد الجزئى نظرية السعر Price Theory لاشتماله على قواعد ونظريات تسعير السلع والخدمات وعناصر الانتاج، ولتعرضه للمشكلات والعوامل التى تحكم طلب المستهلك سواء من حيث تحديد الثمن أو الأجور أو غيره من عوائد عناصر الانتاج .

ويعتبر (آدم سميث) الرائد الأول فى منهج التحليل الجزئى . كما كان للاقتصادى (مارشال) فضل اضافة الكثير من النظريات الحديثة الى هذا التحليل ، بحيث جعله منهجا متكاملا . ومنذ آدم سميث حتى مارشال كان اسلوب التحليل الاقتصادى ينحصر فى شرح الدوافع الذاتية وراء النشاط الاقتصادى . ماذا ينتج ؟ كيف ينظم المشروع ؟ ما هو حجم الانتاج الامثل ؟ . كيفية تحقيق أقصى ربح ؟ كيف تتحدد قيمة الانتاج ؟ وكيف نوزع هذه القيمة على عناصر الانتاج .. وهكذا .

اما اسلوب التحليل الكلى Macro فهو ذلك المنهج الذى ينظر الى الحجم الكلى للأنشطة الاقتصادية ومجالاتها . فهو يتناول دراسة كلية للقواعد والنظريات ولكل من العلاقات والروابط الاقتصادية التى تربط مختلف الوحدات الاقتصادية .

ولذلك فهو يشمل نظريات الدخل القومى،وما يتبع ذلك من تحليل السياسات المالية والنقدية ، والنقود والتجارة الخارجية ، ونظريات النمو والتنمية الاقتصادية،والبطالة،والعمالة،فيما يتعلق بالموارد الانتاجية للمجتمع أى ان التحليل الكلى يستوعب دراسة الدخل القومى وليس دخل الفرد ، والحجم الكلى للنقود والمستوى العام للاسعار وليس سعر سلعة واحده بالذات ، والحجم الكلى للانتاج وليس الحجم فى مشروع واحد وحجم

الاستثمار الكلى وليس مقدار ما يستخدمه المنظم من سلع رأسمالية فى مشروع واحد .

والواقع انه كانت هنـــاك محاولات (غير متعمـــدة) فى اتبـــاع اســـلوب التحليل الكلى وذلك فى ســـياسات التجاريين وفى كتـــابات (مالتس) عن السكان ، (وكارل ماركس) عن نقده للنظام الراسمالى وعرضـــه لتحليل اقتصـــاديات النمو ، بل ان البعض يرى ان التحليل الاقتصادى فى ظل المدرسة التقليدية قد بدأ تحليلا كليا ، وذلك باعتبار ان ابحاث التقليديين كانت على مستوى الكليات مباشرة دون أن تبدأ بكميات جزئية ثم تعمم الى الكميات الكلية . ومن ابرز امثله هذا الاتجاه (قانون ساى) فى الاسواق أو المنافذ الذى يذهب الى ان (العرض يخلق الطلب المساوى له) وساى بهذا القانون انما يواجه نوعا من التوازن الكلى فى الاقتصاد ، وأن كان توازنا يرتكز على الدور الذى تخلمه هذه النظرية على النقود ، ولا يتم نتيجة لتوازنات جزئية .

كذلك قدمت محاولات فى التحليل الكلى من جانب بعض الاقتصادين المحدثين امثال فالراس (١) ونكسل وايرفنج فيشر الا ان الفضل الأول فى تطور اسلوب التحليل الكلى يرجع الى الاقتصـــاد الانجليزى (جون مينارد كينز) (٢) ومؤلفه الشهير : (النظرية العامة فى التشغيل والنقود

---

(١) وان كان الدكتور المحجوب فى مؤلفة السابق يرى ان فالراس وهو من المدرســـة التقليدية الحـــديثة هو رائد التحليل الجـــزئى خاصـــة وان التقليدين المحـــدثين قد اخذوا التوازن الكلى على انه مجموعة من التوازنات الجزئية ، اى ان التوازن الكلى يتم حينما تتوازن الاسواق المختلفة . ويمكن الرجوع فى ذلك الى دراسة الدكتور المحجوب :
Riffat El Mahgonb: la politique financiere et la Determination de l'interest en une de l'equilibre du Emploi, paris 1953, le Caire 1954 pp. 18—19.

(٢) ولد جون مينارد كينز J.M. keynes فى كمبردج بانجلترا سنة ١٨٨٣ ورغم دراسته الجامعية فى الرياضـــيات فقد عظم اهتمامه بالعلوم الأخرى . وقد تتلمذ على يد (مارشال) الاقتصادى الكلاسيكى الشهير ثم قام بتدريس مادة الاقتصاد بكلية king's بجامعة كمبردج بعد عودته من الهند حيث كان يعمل الى ان توفى سنة ١٩٤٦ . وقد استمر عمله فى الحقل الاكاديمى ما يقارب من الاربعين عاما كان خلالها

والفائدة) والنقود،الذى صدر سنة١٩٣٦ مدعما أركان التحليل الكلى،بحيث اوضح الخطأ الذى وقع فيه كثير من السابقين من حيث الانتقال والتعميم من الجزئيات الى الكليات (فليست اى سياسة تقام على اساس كمية جزئية تصل حتما الى ان تتلاءم مع كمية كلية) ، وبالتالى أوضح كيز خطأ الانتقال من المشروع الواحد الى الاقتصاد القومى ككل وأوضح كذلك ضرورة الالتجاء الى التحليل الكلى مباشرة عند تناول الدراسات الكلية .

= دائب النشاط فى نشر أفكاره وخوض الموضوعات الاقتصادية التى كانت موضوع الساعة لدرجة انه فى سنة ١٩٣٠ ساد الاعتقاد بأن (كينز) يعتبر من اكبر مفكرى الاقتصاد التقليدى وان كان يفوقهم عبقرية وموهبة.

ويرجع الفضل فى تصدر (كينز) مجال البحث الاقتصادى الى درايته الواسعة بحقيقة المشاكل التى اصابت الاقتصاد الرأسمالى بالانهيار فى خريف عام ١٩٢٩ ، بحيث قدم عدة مقالات (علاجية) وان لم تتبلور فى صورة (النظرية العلمية) الا بصدور كتابه :

The General theory of Employment, interest, and Money, london, 1936.

فاحدث ثورة علمية ليس فى الحقل الاكاديمى فحسب بل فى الحقل العملى ايضا خاصة فى الولايات المتحدة وانجلترا اذ اتبعت الحكومتان ما أوصى به كينز فى مجال الانعاش الاقتصادى . ويعتبره كثير من العلماء أحد ثلاثة يتصدرون التحليل الاقتصادى . آدم سميث وكارل ماركس وكينز .

ويوجد عدد كبير من المؤلفات التى تناولت النظرية الكينزية بالدراسة والتحليل ويمكن ان نقتصر على ذكر بعضها

Klein, lanrence R— The keynesian Revolution, Newyork, 1966.
L eohtief, Vassily—Essays In Economics, theories and Theori--zing.
Hansen A.—A Guide to keynes, cambrirge 1953.

ومن المراجع العربية : محمد يحيى عويس : التحليل الاقتصـــادى الكلى ، والتحليل الكنيزى القاهرة سنة ١٩٦٨ .

رفعت المحجوب : الطلب الفعلى . القاهرة سنة ١٩٦٨ .

جمال سعيد : النظرية العامة لكينز سنة ١٩٣٦ القاهرة سنة ١٩٦٠.

حمدية زهران : التحليل الكينزى والسياسات الانمائية فى البلاد المتخلفة سنة ١٩٧٢ .

علاقة الاقتصاد بالعلوم الأخرى :

لا يقف الاقتصاد بمنأى عن العلوم الأخرى بل العكس هو الصحيح. فلا جدال فى أن هناك علاقات واضحة بين الاقتصاد والعلوم المختلفة مثل الطبيعة وعلم النفس - وعلم الاجتماع والتاريخ والعلوم السياسية والفلسفية والقانونية .

فالاقتصاد جزء من المجتمع ككل ولذلك تنعكس عليه قواعد ومحتويات فروع العلوم الأخرى ، كما يعكس هو عليها بعضها من جوانبه . ان علم النفس وعلم الاجتماع هما سلاح الباحث الاقتصادى فى تفهم العلاقات الاجتماعية بين افراد المجتمع ، والتى لها أثر لا ينكر على تصرفاتهم الاقتصادية . وفرعى التاريخ والجغرافيا تساعدان على تفسير كثير من العلاقات الاقتصادية المعاصرة ومتطلبات البحث الاقتصادى .

وعلوم الرياضة والاحصاء بلغت درجة من القوة بحيث لا يمكن تجاهلها فى الميدان التحليلى،سواء استخدم الباحث أدوات التحليل الرياضى والاحصائى للبيانات والمعلومات الاقتصادية ، او استخدام الاسلوب الرياضى والاحصائى لتقديم مجموعة من البراهين على ظاهرة اقتصادية معينة .

ويكفى ان نقرر ان رسم اى سياسة اقتصادية ، او وضع خطة فى الاعتبار جميع فروع العلوم الأخرى حتى تعطى صورة دقيقة لواقع الحال يمكن على اساسها رسم السياسة أو وضع الخطة أو اجراء التنبؤ على اساس سليم .

المبحث الأول

المشكلة الاقتصادية

سبق أن أشرنا الى ان علم الاقتصاد يقوم على بعض الأسس الموضوعية ، ويتضمن قواعد وقوانين تحكمه وتحدد نطاقه ، شأنه فى ذلك شأن العلوم الطبيعية الأخرى . ولذلك يعتبر علم الاقتصاد فرع من فروع العلوم الاجتماعية ، ومعنى ذلك انه علم يحاول البحث عن تفسيرات لمجموعة العلاقات الاقتصادية التى تنشأ بين الأفراد فى المجتمع ، ووضع المبادىء والقوانين التى تحكم هذه العلاقات فى اطار من التنظيم ، يختلف باختلاف الزمان ، والمكان ، والظروف الاجتماعية ، والاقتصادية ، والحضارية .

والواقع ان علم الاقتصاد (كعلم) لم تتحدد معالمه الا منذ عهد قريب، ومع ذلك فان (وجوده) كظاهرة ومشكلة يمتد الى اعماق تاريخية سحيقة بدأت بظهور البشرية نفسها .

ولا شك ان الانسان الأول كان أول من أثار المشكلة الاقتصادية ، ذلك انه فى العهد البدائى كان الانسان يتحرك فى مجال بيئته بحثا عن ضرورات الحياة التى تدفعه اليها غريزته التى ولد بها ، فهو يبحث عن المأكل ، والمأوى ، والملبس ، ويتصرف فى هذا الصدد بدوافع غريزية . وان كانت لا تخلو من كونها فى مضمونها الأصلى « اسلوبا اقتصاديا » .

فهو حينما يبحث عن الحيوان ليعد طعاما ، او ليتخذ من جلوده كساءا ، وهو عندما يهيء عشا على فروع الاشجار ، أو كهفا فى جبل ، انما يفكر تفكيرا اقتصاديا ، تتضح معالمه فى بعض التصرفات البسيطة التى يساهم فيها الدافع الذاتى بجانب الغريزة ، كان يختار لحوم الطيور بدلا من الحيوان ، أو يختار الجهات المرتفعة مكانا للمأوى بدلا من الكهوف وهكذا . .

ويمكننا ان نقول فى النهاية ان هذا التحرك ، وهذا التصرف انما يستهدف اشباع رغبات هذا الفرد فى حدود الامكانيات المتاحة .

وشيئا فشيئا بدأت البشرية تخطو خطواتها السريعة نحو الحضارة والتقدم ، وتعدد الوجود الآدمى ، وتجمعت العشائر ، فالقبائل ، فالقرى والمدن . وزادت تطلعات انساننا الأول وتشعبت بحيث تضاعفت الرغبات وتطورت ، وانتقل الانسان من مرحلة البحث عن الاشباع فى محيط انفرادى انعزالى الى محيط جماعى يبحث عن الاشباع الاقتصادى بصورة جماعية متعاونة .

وعلى الرغم من التطور الحضارى ، ونغير إسلوب البحث عن وسائل الاشباع فما زالت البشرية تبحث عن المزيد ، ومهما بوفرت سبل الحياة ، وارتفع معدل الرفاهية ، وتعددت الامكانيات المختلفة أمام البشر .. مازال يطمع فى المزيد .

ويمكن ارجاع القصور فى اشباع الحاجات قديما وحديثا الى ثلاثة عوامل رئيسية .

أولها : عدم توفر مصادر الاشباع .

ثانيها : توفر بعض هذه المصادر مع عدم القدرة على أستغلالها .

ثالثها : عدم الدراية ببدائل الاشـــباع ، اما لعدم توفرها ، أو لتأخر المجتمعات عن الالمام بها .

ولذلك — وأمام القصور عن اشباع (كل) الحاجات — كان على الفرد ، والمجتمع من ورائه ان يقرر فى حدود الامكانيات المتاحة ، وفى ضوء ما يتوفر له من خبرة ودراية ، أولويات لرغباته ، وأفضليات الاسلوب والوسيلة التى يمكن ان يتخذها فى تحقيق أكبر قدر ممكن من الاشباع الاقتصادى .

والفرد أو المجتمع فى هذه الحالة تتنازعه حقيقتان ، أو اعتباران هما : تعدد حاجاته ، وقصور الموارد المتاحة عن تحقيق ما يبتغيه من اشباع ، وهذا هو جوهر المشكلة الاقتصادية .

ومعنى ذلك أن المشكلة الاقتصادية ترتكز على أساسين :

١ — تعدد حاجات الانسان Unlimited Needs

٢ — الندرة فى الموارد المتاحة limited Resources

وقبل ان نبدأ فى دراسة هذين الاساسين نوضح المقصود بكل من (الحاجة) و (المورد) .

الحــاجات : Needs

الحاجة هى احساس بالحرمان من شيء ، احساسا يولد ألما ، ناشئا عن رغبة ، وارادة ، فى البحث عن وسيلة لاشباع هذا الحرمان . فاذا ما تم الاشباع زال الألم أو خفت حدته .

ويتضح من ذلك ان اشباع الحاجة لا يتم الا اذا اقترنت الرغبة [illegible] معا على وجود وسائل الاشباع الملائمة (١) .

---

(١) البعض يعتبرون ان العناصر الثلاثة الســـابقة مرتبطة ارتباطا كاملا بحيث (لا تعدو المسألة ان تكون ثلاثة اوجه لحالة نفسية) .

Gerard De Hove: Les concepts fondamentaux Traité d'ec -nomique Politique Publie sous les direction de loisis B[illegible]d n science Economique, Dalloz 1955. p. 99.

وتتعدد حاجات الانسان ، وتتنوع ، فمنها حاجته الى الراحـــة ، والترفيه ، والطعام والشفاء ، وحاجته الى الانتقال من مكان لآخر ، والتعلم ، والنوم .. الخ .

فهل نعتبر كل هذه الحاجات ، حاجات اقتصادية ؟

لقد ثار الخلاف حول ما يعد (حاجة اقتصادية) ومالا يعتبر كذلك ، بل ان البعض يرى أن التعبير عن الحاجة بأنها « اقتصـــادية » تعبير خاطىء (١) . على اساس ان الذى يمكن ان يوصف بهذا الوصف هو « وسيلة اشباع الحاجة » لا الحاجة نفسها .

ومع ذلك فقد حدد بنتاليونى Pentalconi الحاجة بأنها (الرغبة فى الحصول على وسيلة من شأنها ان توقف احساسا أليما أو ان تمنع حدوثه ، أو ان تحتفظ باحساس طيب ، أو تنشئه أو تزيد منه) . وبذلك اوضح عناصر الحاجة الرئيسية فى ثلاثة هي :

(١) احساس بالالم .
(٢) معرفة وسيلة تطفىء هذا الالم .
(٣) الرغبة فى استخدام هذه الوسيلة لازالة هذا الاحساس.

واضاف الى ذلك ان هناك ما يعد حاجات اقتصادية وهى تلك التى يكون موضوعها (مالا اقتصاديا) (٢) اما ما عدا ذلك فلا يدخل ضـــمن الحاجات الاقتصادية .

تعدد الحاجات :

يأخذ تعدد الحاجات صورا مختلفة منها :
١ ـــ التعدد بمعنى **الكثرة** العددية لوحدات الطلب اللازمة للاشباع.
٢ ـــ التعدد بمعنى **التجدد** والتولد المستمر ، والتطور بزيادة وعى

---

(١) Lionel Robbins: An Essay on the nature and significance of Economic Science, London, Macmillan 1949-ch2. p.24.
راجع سعيد النجار : مبادىء الاقتصاد . المرجع السابق . (المقدمة) رفعت المحجوب : الاقتصاد السياسى. الجزء الأول . الفصل الثانى (طبعة ثانية) ص ٦٦ .

(٢) سنرى فيما بعد ان الأموال تنقسم الى نوعين : أموال اقتصادية وتتمتع بخصيصة الندرة ، وأموال غير اقتصادية وهى التى توجد بوفرة فى المجتمع . ولا يعتبر حرمان الانسان من مال غير اقتصادى وشعوره بالحاجة اليه (حاجة اقتصادية) وانما يقتصر مفهوم الحاجة الاقتصادية على الرغبة فى الحصول على مال اقتصـــادى أى مال يتمتع بدرجة من الندرة النسبية .

الانسان واطراد نموه الفكرى والحضارى ، والارتقاء فى أساليب الانتاج بحيث تتعدد صور الاشباع بتعدد الحاجات .

٣ ـــ التعدد بمعنى **التنوع** ، اى تنوع الحاجة من مكان الى مكان ، ومن زمان الى زمان ومن نظام الى آخر فى نفس الزمان أو المكان.

ومهما تعددت الحاجات فانها تشترك جميعا فى خصائص معينة من اهمها ما يلى (١) :

(أ) قابلية الحاجة للاشباع :

تعتبر كل حاجة ـــ (مهما كانت) قابلة للاشباع.ووسيلة هذا الاشباع الأموال.وتختلف درجة الحاجة لهذه الأموال حسب شدة الحاجة.ونلاحظ ان استخدام وحدات من وسائل اشباع الحاجة تعمل على تخفيف درجة الحرمان تدريجيا وهذا ما يفسر (تناقص اللذة مع استمرار الاشـــباع) او (تناقص المنفعة مع تزايد الاشباع) (٢) ويبدو ذلك واضحا فى اشباع الحاجات الفسيولوجية (كالمواد الغذائية) ، فهى وان كانت تشبع حاجة معينة الا ان ذلك لا يمنع تجدد الحاجة مرة أخرى .

بينما فى بعض الاحوال تكون الحاجات ذات قابلية للاشباع اكبر او اقل . فالحاجة الى النقود حاجة مستمرة غير قابلة للاشباع الا فى مستويات مرتفعة جدا من الدخل النقدى . بينما الحـــاجة الى اقتناء المجوهرات قد لا تتجدد بعد اشباعها الا بعد فترة من الزمن . ولا يوجد استثناء لقاعدة قابلية الحاجة للاشباع (٣) اذ هى قاعدة عامة تسرى على جميع أنواع ودرجات الحاجة الاقتصادية .

(ب) قابلية الحاجة للانقسام :

من المعروف انه مع كل درجة من درجات الاشباع تخف درجة من درجات الألم ، وتتحقق فى نفس الوقت درجة مندرجات المنفعة أو الفائدة.

---

(١) راجع فى خصائص الحاجة

Francoic Perroux: Cours d'Economie Politique, Paris 1946- (la valeur) p. 223. 224.

محمد حلمى مراد : البنيان الاقتصادى ، القاهرة ١٩٥٢ ، الباب الأول (دعائم البنيان الاقتصادى ـــ الحاجات) ص ١٢ .

(٢) سنعود الى ايضاح هذه النقطة فى دراستنا لنظرية القيمة ، والمنفعة وقانون (جوشن) .

(٣) ثار خلاف حول (الحاجة الى النقود) وهل هى قابلة للاشباع ام لا ؟ ويتفق الرأى الراجح على أن النقود شأنها شأن باقى الأموال تكون الحاجة اليها قابلة للاشباع.وفى تفسير اسباب ذلك راجع كل من مؤلف Francoi Perroux السالف الذكر

ومؤلف الدكتور المحجوب : المرجع السابق ص ٧٢ وما بعدها .

ومعنى ذلك أن الحاجة قد يتم اشباعها تدريجيا (وعلى دفعات) مما يسمح بامكانية تصور قابلية الحاجة للانقسام . ونضيف الى ذلك ان اختلاف أنواع الحاجات يعمل على تفاوت كل منها فى احتمال الانقسام . فهناك حاجات قد يتصور اشباعها على دفعات يفرق بينها فاصل زمنى كبير ؛ بينما هناك حاجات لا يتصور اشباعها الا اذا تم هذا الاشباع على التدريج المتزامن او القريب من بعضه . ومهما كانت درجة الاختلاف بين الحاجات فانها لا تنفى المبدأ العام من القابلية للانقسام .

(د) قابلية الحاجة للقياس :

لما كانت الحاجات ذات طابع شخصى ، فان قياسها هو الآخر يكون قياسا شخصيا ، يحدده الانسان حسب احساسه بدرجة الألم ، وحسب ادخاله الظروف الزمانية والمكانية فى الاعتبار . فاحساس الصائم بالجوع او العطش هو احساس شخصى ، يتحدد عن طريقه هو ، ويتضمن ادراجه مدى الاحساس بالالم فى الصباح او قرب المساء ، كما يتضمن تقديره مدى احساسه بهذا الالم وهو فى مكان عمله ، او فى الطريق او وهو مستريح فى المنزل .فهذه الاعتبارات جميعا هى التى تشكل فى نهاية الأمر درجة قياس الحاجة .

وقد تقاس الحاجة بمقارنتها بحاجة أخرى . كأن يقيس الفرد حاجته الى سيارة بالقياس الى حاجته الى ثلاجة كهربائية فى المنزل . ولذلك فالقرار الذى يصدر عن هذا القياس يختلف من شخص لآخر لأنه مبنى على اعتبارات شخصية .

٤ ــ القابلية للاحلال (أو الاستبدال) :

قد تحل بعض الحاجات محل البعض الآخر ، الا ان ذلك ليس قاعدة عامة . وتتوقف درجة الاحلال على مدى التقارب بين الحاجتين ، أو مدى تشابه كل منها فى الطبيعة ، كما تتوقف على وحدة المصدر . فقد يشعر الانسان بحاجته الى المأكل والشراب ، ولكن أشباع الرغبة فى الطعام لا تحل حلولا كاملا محل الرغبة فى اطفاء العطش .

كذلك هناك حاجات يتعذر احلال بعضها محل البعض الآخر : كحاجة الانسان الى النوم او حاجته الى دراسة مقرر معين بالذات ، أو ممارسة فرع من فروع الفنون ، كالرسم أو التصوير أو الموسيقى .

ومع ذلك فالاحلال الناقص هو الشائع أكثر من الاحلال الكامل ، وان كانت درجة كمال البديل تتوقف على اعتبارات شخصية بدورها .

٥ ــ ارتباط وتكامل الحاجات :

يوجد ارتباط أو درجة من درجات التكامل بين الحاجات . ذلك ان بعض الحاجات لا تشبع الا بوجود البعض الآخر ، مثال ذلك استخدام افران البوتاجاز ومواقد البوتاجاز ، أو استعمال الراديو والنيار الكهربائى ، والطائرات وبنزين الطائرات . وهذه الظاهرة تعكس آثارها على ارتباط أسعار السلع بعضها ببعض كما سنرى فى دراستنا (للسلع المتكاملة) . ومع ذلك فليس التكامل بين الحاجات دائما اذ توجد حاجات يمكن ان تشبع مستقلة تماما ، بل يمكن ان تحل حلولا شبه كامل محل السلع الاخرى . وهذا له اهمية أيضا فى ارتباط أسعار هذه السلع بعضها ببعض وهو ما سنوضحه بالتفصيل فى دراستنا (للسلع المتنافسة) .

وأخيرا فان الحاجات الانسانية بالذات تتميز بأنها قابلة للتطور والاستجابة لبعض الاعتبارات الخاصة بالانسان نفسه . فهى تتكون وتتحدد فى اطار من المجتمع ، والدين ، والاخلاق والسياسة ، والنظام المتبع .

ولذلك قد لا تكون هناك حاجة (اقتصادية) محددة ومع ذلك تلاحقها باستمرار هذه الجوانب بحيث تترك انطباعا لا يمكن انكاره . ولا شك ان ارتقاء الانسان ببعض حاجاته ، وتساميه بالبعض الآخر منها ، يشكل قيدا على الحاجة بوجه عام ، والحاجة الاقتصادية بوجه خاص . ويضح ذلك بصورة أكبر فى تلك الحاجات التى تقف وراءها غرائز الانسان ورغباته الطبيعية ، فهو يهذب منها ، ويؤجل من اشباع بعضها ، أو يتسامى بالبعض الآخر . ومع ذلك فهى فى آخر الأمر حاجات لها كل خصائص الحاجة وصفاتها (١) .

(الموارد RESOURSES)

وتتمثل الموارد فى رصيد المجتمع من الأموال سواء منها ما كان هبة الطبيعة كالأرض والوسط الطبيعى بوجه عام ؛ أو ما كان نتيجة قوة عاملة انسانية كالسلع والخدمات ؛ أو محصلة أشياء صنعها الانسان لمعاونته فى الانتاج كالآلات والمبانى والمرافق .. الخ .

والموارد فى المجتمع تنمو باستمرار نموه وتقدمه ؛ وبها تزداد تدريجيا قدرته على انتاج السلع والخدمات اللازمة لاشباع حاجات

---

(١) نرجى التعرض لاشباع الحاجات ونظريات المنفعة الى الاجزاء التالية عندما يتضح للطالب مدى الارتباط بين الحاجة والمال .

افراده ، الا انه مع الوقت ، ورغم نمو هذه الموارد تتزايد حاجات الافراد بنسبة اكبر من نسبة تزايد الموارد المتاحة . ولذلك يقال ان الموارد فى المشكلة الاقتصادية تتميز بخاصية « الندرة » .

وقبل ان نتعرض لخصائص الموارد المتاحة نتابع دراسة مكونات الموارد على النحو التالى .

تقوم الأموال بأنواعها فى المجتمع باشباع الحاجات سواء تم هذا الاشباع بطريق مباشر أو بطريق غير مباشر .

وليست كل (الأشياء) فى المجتمع (اموالا) فالشىء يعتبر مالا اذا ما كان محلا لحاجة انسانية من ناحية وكان متاحا اى يمكن الوصول اليه واستخدامه من ناحية أخرى .
كذلك ليست كل الأموال اموالا اقتصادية فهناك نوعين من الأموال :

الأموال الحرة والأموال الاقتصادية :

فالأموال الحرة : هى تلك الأموال التى توجد فى المجتمع بوفرة تفوق الاحتياجات الانسانية كالماء والهواء واشعة الشمس ولا يتحدد لهذا النوع من الأموال ثمن معين ، فهو موارد أو اموال متوفرة ، غير نادرة ولا ثمن لها .

وترتيبا على ذلك لا يعتبر للمال ثمن الا اذا كان المورد أو المال محدودا (١) . فاذا اكتسب المال صفة المحدودية (أو الندرة) انقلب مالا اقتصاديا ، واصبح له ثمن مهما كان الثمن تافها . فالملح مثلا — وهو مورد متوفر بكثرة — يعتبر مالا اقتصاديا ، رغم أنه زهيد الثمن ، بينما لا تعتبر مياه المحيطات مالا اقتصاديا لوفرتها وعدم ندرتها .

كذلك لكى يكون المال مالا اقتصاديا يتعين أن يكون متاحا **available** اى فى الامكان استخدامه لاشباع الحاجات . فاذا لم يكن المال متاحا لا يعتبر مالا اقتصاديا ، ولا يعتبر موردا بالمفهوم الضيق اللازم لاشباع الحاجات الاقتصادية . وبناء على ذلك لا تعتبر الموجودات على الكواكب الاخرى كالقمر والمريخ « مالا » ، الا اذا أمكن التوصل اليها وحيازتها ولا يكتسب الشىء صفة المال الا اذا كان صالحا من وجهة نظر الأفراد لاشباع الحاجة (سواء كانت حاجة عامة أم اقتصادية) ولذلك من البديهى الا يعد المال (مالا اقتصاديا) اذا ما اتفق

---

(١) سعيد النجار . المرجع السابق ص ٥ .

الأفراد جميعا على ضرره . أو خطره أو تحريمه تحريما كاملاً فى اشباع الحاجة الانسانية. ولذا لا تعد من هذه الوجهة لحوم الشر مالا اقتصاديا صالحا لاشباع حاجة الانسان للغذاء، على حين يعتبر مالا اقتصاديا بالنسبة لطالب الطب الذى يستخدم أجزاء الانسان فى دراسته وابحاثه .

كذلك لا يعد مالا اقتصاديا ما كان مجهولا ، أو موجودا فى مجتمع لا يعرف كيفية استخدامه ، أو يعتبره خطرا ، أو يحذر استعماله. اذ انه يفقد صفة المال بوجه عام ، وصفة المال الاقتصادى بوجه خاص . فالبنسلين قبل اكتشافه لم يكن مالا اقتصاديا ، والبترول قبل استخدامه لم يكن مالا اقتصاديا ، فاذا اكتسب المال صفة الوضوح ، والقابلية للاستخدام اعتبر مالا اقتصاديا .

والاموال الاقتصادية تنقسم الى نوعين :

١ ـــ أموال الاستهلاك Consumer Goods

٢ ـــ أموال الانتاج Capital Goods

اموال الاستهلاك :

وهى الأموال التى تقوم باشباع الحاجات الانسانية بصورة مباشرة ، وتتمثل فى مجموعة السلع الاستهلاكية التى تحقق لمستخدميها منفعة اقتصادية مباشرة كالمواد الغذائية والملابس ، وأدوات الكتابة .. الخ . وهذا النوع من الأموال تتعدد أنواعه هو الآخر ، فمنه ما يهلك بمجرد استخدامه مرة واحدة كالغذاء ، ومنه ما يقوم بتحقيق المنفعة مرة ومرات كالملابس والأدوات الكهربائية فى المنازل ، ويسمى النوع الأول السلع الاستهلاكية الحاله ، ويسمى النوع الثانى السلع الاستهلاكية المعمرة Durable Goods ويدخل فى مضمونها السيارات والثلاجات الكهربائية ، والآلات الحاسبة .

اموال الانتاج :

هى مجموعة الأموال التى لا تقوم باشباع للحاجات الانسانية بصورة مباشرة ، وانما تستخدم فى الحصول على أموال اخرى (سواء كانت أموالا استهلاكية أم أموال انتاج) .

فالآلات الميكانيكية التى تنتج أجهزة التكييف تقدم للمجتمع سلعا استهلاكية ، اما تلك التى تنتج أنوالا لنسج الحرير تنتج سلعا رأسمالية اى أموالا تساهم فى انتاج مال آخر . ومن أموال الانتاج ما تنتهى منفعته باستخدامه مرات قليلة كالفحم او الزيت المستخدم فى ادارة الآلات ، ومنها ما تستمر قابليته للاستخدام فترة طويلة كالآلات. وقد يعتبر المال (مالا استهلاكيا ومالا انتاجيا) فى نفس الوقت مثال ذلك البترول (الكيروسين) اذا استخدم فى مواقد المنازل اعتبر سلعة استهلاكية، واذا استخدم لادارة الآلات فى المصنع اعتبر سلعة انتاجية ، وكذلك الفحم ومواد الوقود الاخرى كالكهرباء ، اذا استعمالها فى الاضاءة فى المنازل يعتبر مالا استهلاكيا بينما ادارتها للمنشآت الصناعية يعتبر سلعة انتاجية.

المبحث الثانى

تحليل المشكلة الاقتصادية

تتمثل المشكلة الاقتصادية كما رأينا فى عـــدم التوازن بين الحاجات والموارد ؛ وهذا الوقع يشكل ظاهرة عامة تصدق على جميع الأنظمة والمجتمعات والأفراد ، قديماً وحديثا بحيث يمكن القول بأن عدم كفـــاية الموارد لاشباع الحاجات تعتبر ، وستكون دائما ، حقيقة واقعية الى اجيال طويلة قادمة ما لم يحدث ما يحقق التوازن المنشود .

والمشكلة الاقتصادية فى حد ذاتها مشكلة ندرة ، واختيار . ومجال الندرة فى نطاق دراستنا نقصد به « الندرة النسبية » . ومجال الاختيار المقصود به (ارتباط الاختيار بمبدأ الأولويات والتضحية) .

ونفسر فيما يلى هذه النقط على النحو الآتى :

المشكلة الاقتصادية مشكلة ندرة (١) : Problem of Scarcity

يقصد بالندرة فى علم الاقتصاد عدم كفاية العرض **limited in Supply** فنقول مثلا ان الغذاء فى الهند غير كاف أو نادر بحيث تواجه البلد أزمات من المجاعة من فترة لأخرى . وان المياه فى الصحراء نادرة أى الكمية المتاحة منها قليلة .

ولكن ما هو معيار الندرة ، أو عـــدم الكفاية ؟ وما هو المقصود بالندرة فيما يخص المشكلة الاقتصادية ؟ .

ان الندرة يمكن النظر لها على مستويين : اما المســـتوى القومى أو المستوى الفردى . فاذا انحصر تحليلنا فى المفهوم الاخير نجد ان المقصود هنا هو ندرة المورد بالنسبة لرغبات الأفراد . فالفرد يسكن فى منزل ولكن

---

(١) المقصود بالندرة فى المشكلة الاقتصادية يختلف فى مضمونه عن المعنى الشائع للفظ ، ذلك ان (الندرة) المقصودة هى ندرة الموارد المادية المتاحة وفى هذا يوضح (كوهلر) معنى الندرة بقوله :

True enongh, we are not concerned with the mysterious creation of wisdom or courage or love, but with clear-cut tec-hincal matters such as the provision of houses, of the treatment of the phenmonia.

All we have to do... is to set aside the necessary ingredients used in the producture process.

انظر :

Heinz Kohler: Amherst college. «scarcitly challenged,» An Introduction to Economics, newyork, 1968. ch 1 Introdu-ction, p. 3.

رغباته تتجاوزه الى مسكن أكبر مجهز بالأثاث والأدوات الكهربائيـــة . وقد يتملك ســـــيارة ولكنه يرغب فى أخــرى أحــدث وأكبر ، وبالمثل نرى ان الســـيدات يتطلعن الى المزيد من الملابس والمجــوهرات مهما كانت الكمية التى فى حيازتهن .. وهــكذا نجــد ان حاجات الأفراد كثيرة متشعبة ، طموحة بينما الموارد resourses اللازمة لاشـــباع كل هذه الحاجات (مثل العمل والمواد الأولية والمصـــانع والمرافق ..) كلها محدودة العرض.بمعنى انه لا يتوفر هذا القدر من الموارد الذى يكون قادرا على انتاج واتاحة كل رغبة من رغبات البشر.اى اننا ننتقل الى تحليل مفهوم الندرة على المستوى القومى أو على مستوى الاقتصاد القومى وفى هذا المجال نقول ان (النظام) لا ينتج كل ما نحتاجه نحن البشر من سلع وخدمات . وقد يكون متاحا فى النظام الاقتصادىكل ما (يحتاجه)الأفراد بالمعنى الفسيولوجى على حين تعجز الانشطة الاقتصادية عن اشباع كل رغبات desires وليس مجرد الحاجات.وفى الاقتصاد دائما نقول ان الرغبات الانسانيه human desires للسلع والخدمات هى رغبات غير محدودة .

المشكلة الاقتصادية مشكلة ندرة نسبية :

Problem of Relative Sarcity

المقصود بالندرة فى نطاق المشكلة الاقتصادية هى (ندرة العــرض بالنسبة للطلب) . وقد تبين انه على الرغم من الآثار التى ترتبت على كل من الثورة الصناعية واستخدام الآلات والقوى المحركة الحديثة وآلاف الاختراعات التى تساهم فى رفع حجم الانتاج العالمى وتحســـين نوعه ، فما زالت هذه السلع تعتبر (نادرة) بالنسبة لحجم الطلب عليها . ويكاد الأمر يكون مؤكدا فى ان البشرية لن تحظى فى يوم من الأيام بتلك المرحلة التى ترضى فيها جميع الرغبات لجميع الأفراد ، مهما تزايد الانتاج ، ومهما ارتفع معدل النمو الاقتصادى .

ويفهم من ذلك ان الندرة تتوقف على العلاقة بين الموارد والحاجات، لا على كمياتها المطلقة . اى انها مسألة نسبية ، يقاس فيها حجم المورد بالنسبة للحاجة . فانتاج العالم للبترول مثلا كبير الحجم الا انه يعتبر نادرا بالنسبة لاحتياجات الدول منه . بحيث انه مهما تضخمت الكميات المستخرجة من البترول سنويا فان الحاجة اليه متلاحقه وتزيد على ما يتاح منه .

المشكلة الاقتصادية أساسها الاختيار : PROBLEM OF CHOICE

ان أبعاد المشكلة الاقتصادية كما اتضحت لنا تستلزم ايجاد حلول لها ، اما عن طريق زيادة الموارد ، أو عن طريق ضغط الحاجات أو كلا الحالين .

---

(٢) Royall Brandis, Principles of Economics, illinois, 1968 ch.I the Economic problem p.7.

والواقع ان زيادة الموارد ترتبط الى حد كبير بامكانيات الفرد أو الجماعة ، سواء بالنسبة للوسائل المتاحة لزيادة الدخل الفردى ، أو لرفع معدل النمو الاقتصادى فى الجماعة .

وبالنسبة لضغط الحاجات يتعين التفرقة بين ضغط الأفراد لحاجاتهم اختيارا (وهو مبدأ التضحية واجراء الأولويات) Periorities أو ضغطهم لحاجاتهم اجبارا ، وذلك يتحقق فى كل من الأنظمة التى تأخذ بالتوجيه والتخطيط الاقتصادى ، والأنظمة الرأسمالية التى تستعمل السياسات المالية والنقدية سلاحا لذلك .

فاذا ما تعلق الأمر بضغط الحاجات اختيارا ، يبرز أمامنا عنصر التضحية Sacrifice . وذلك ان الفرد لابد وان يضحى ببعض حاجاته حتى يشبع البعض الآخر ، ولذلك فان ما يحفز الفرد على التضحية ببعض رغباته هو تنافس هذه الرغبات فيما بينها على مصادر اشباع محددة ، ذات استخدامات بديلة .

ولا شك ان الاختلاف يكون واضحا بين الأفراد والجماعات فى ميدان الاختيار .

فنجد ان الأفراد يتفاوتون فى اجراء المقارنة بين أى الحاجات أولى بالاشباع ، وفى تحديد المجموعة من الحاجات التى تعطى الأولوية ، وتلك التى تأتى فى المرحلة التالية . وهذا التفاوت يعود الى طبيعة الاشخاص، وميولهم واستعدادهم الشخصى ودرجة الوعى الثقافى أو الاجتماعى .

فقد يرى (العالم) فى شراء أجهزة لابحاثه أهمية تفوق شراء مايحتاج اليه من ملابس للشتاء . وقد يجد الشخص الذى يهوى الرحلات فى انفاق كل مدخراته على الانتقال من مكان لآخر متعة افضل من انفاقها على بناء منزل أو المساهمة فى مصنع ، على حين يفضل الموسيقى التضحية بكل رغباته الخاصة اذا ما وقع نظره على الآلة التى كان يتمناها منذ زمن .

وهكذا نجد أن مجال الاختيار واسع ، متعدد الجوانب لا تحكمه الا الاعتبارات الشخصية وحدها ويتعذر معه تحديد معيار موحد موضوعى .

وهذا الاختيار الذى يتم بواسطة الأفراد ، لا يهم الباحث الاقتصادى فيه ان يكون اختيارا عاقلا أو منحرفا ، ولا يهمه ان يتوافق مع الدين والاخلاق أو لا يتوافق ، وانما يحتل فى اهتماماته مجالا رئيسيا يتلخص فى انه يرجع قبل كل شىء الى كونه اختيارا بين عدة حاجات يتعين اشباعها بموارد متاحة محدودة .

فاذا ما نقلنا موضوع الاختيار الى المستوى القومى نجد ان النظم الاقتصادية تتدخل فى تحديد مقومات هذا الاختيار . وهذا ما يدعونا الى دراسة وسائل حل المشكلة الاقتصادية فى النظم الاقتصادية .

حل المشكلة الاقتصادية فى النظم المختلفة :

اذا كان مضمون المشكلة الاقتصادية قائم منذ القدم ، فلا شك ان كل مجتمع من المجتمعات يحاول ، بصورة أو بأخرى ، البحث عن حل أو حلول لها . ومن البديهى ان يختلف الحل المقترح باختلاف النظام الموجود . ففى المجتمع البدائى كانت المشكلة الاقتصادية تواجه باسلوب يختلف تماما عن المجتمع الحاضر ، اذ كانت تسود النزعة الانعزالية والفردية ، والرغبة فى استخدام القوة الجسدية أو مكانة العشيرة والقبيلة فى اقتناص ما يمكن اقتناصه من وسائل الاشباع ، فضلا عن محاولة السيطرة على الطبيعة بالوسائل البدائية حتى يمكن تطويعها للأهداف الانسانية .

ثم انتقلت البشرية الى عصور ونظم مختلفة فكانت حلول المشكلة تختلف فى عصر الاقطاع عنها فى عصر النهضة ، ثم الثورة الصناعية ، ومع انتشار المذاهب الاقتصادية كالرأسمالية بدأت أسس ومفاهيم جديدة توضع لحل المشكلة ، ثم لحقتها الأفكار المناهضة للسياسة الرأسمالية برسم خطط أو مناهج تختلف فى كثير أو قليل عما تعارفت المجتمعات عليه .

ويهمنا فى هذا المجال الاشارة الى حلول المشكلة الاقتصادية فى ظل النظامين الرأسمالى (الحر) والاشتراكى (الموجه) (١) .

١ ــ النظام الرأسمالى أو (نظام السوق) :

فى الاقتصاد الرأسمالى أو «الحر» يتم الاختيار المطلق بواسطة طبقة المستهلكين ووفقا لرغباتهم التى لا يحددها الا حجم دخولهم ورغباتهم الشخصية . ويعتبر الطلب الفعلى لفئة المستهلكين هو المرشد لطبقة المنتجين أو الحافز الى اصدار قراراتهم بانتاج السلع والخدمات . ونظرا لأن النظام الحر يتضمن تملك الأفراد لجميع موارد الثروة فان السلطات الحاكمة تقف موقف الحياد بالنسبة للمشكلة الاقتصادية ولا تتدخل الا بالقدر الذى لا يمس مبدأ الحرية ودوافع المصلحة الشخصية .

وبناء عليه يتم حل المشكلة الاقتصادية فى اطار حر ديناميكى يبرز

---

(١) سنحاول الايجاز الشديد فى استعراض النظم الاقتصادية فى هذا الجزء على ان يتم ذلك تفصيلا فى **الأجزاء التالية خاصة فى نظرية الثمن** حيث نتعرض لتكون الثمن فى كل من الأنظمة الاقتصادية المختلفة .

ونرى ان ذلك يتناسب مع قدرة الطالب المبتدىء اذ يبدأ بدراسة قوى الطلب والعرض حتى يتفهم العوامل التى تحدد الاثمان ثم يبدأ فى تطبيقها على الأنظمة الاقتصادية المختلفة .

فيه (جهاز الثمن) وتحدده مظاهر المنافسة الكاملة ودافع الربح (١) .

ومن الواضح ان النظام الراسمالي يتضمن في عناصره الأساسية احترام الملكية الخاصة ، بحيث يترك للأفراد حرية التصرف فيما يملكون من السلع الرأسمالية، Capital and Consmption goods وتملك مايرون من السلع الاستهلاكية . ومن هنا كان رسم قرارات الانتاج ، وتحديد نطاقه (كميته ــ نوعه ــ زمنه) طبقا لتحركات قوى الطلب والعرض (أو قوى السوق) (٢) بحيث يقوم جهاز الثمن (٣) بدوره كاملا كمحرك للاطار الذى يتم فيه استغلال الموارد لاشباع الحاجات .

ويلاحظ انه في النظام الحر لا توضع الحاجات موضع الاعتبار ، ولا يتم تمهيد وسائل اشباعها الا اذا خلقت (طلبا) محددا ، يقترن بالاستعداد لدفع مبلغ من النقود يضمن لفئة المنتجين تحقيق أكبر قدر من الأرباح . وبما ان قرارات المنظمين تكون بعيدة عن تدخل الدولة فان هذه القرارات تتجه الى تفضيل انتاج السلع التى يتكاثر عليها الطلب ، وبالتالى ترتفع أسعارها . وبناء على ذلك فمضمون الحاجة لا تعنى شيئا بالنسبة لهم الا اذا اقترنت بدفع مبلغ من النقود نظير اشباعها .

والواقع ان النظام الحر رغم نظرته هذه للحاجات ــ يمتاز بدرجة من المرونة ترتكز على قوى الطلب والعرض ودور النقود،بحيث ان ظروف الطلب (٤) قد تتدخل في تحويل الحاجات من سلعة لأخرى، او توجيه انظار المنتجين للاكثار من سلعة اتجهت أذواق المستهلكين لها ، أو ابتكار اخرى تحل حلولا كاملا أو جزئيا محل سلع موجودة ارتفعت اسعارها او انصرف الطلب عنها .

ويلاحظ في مجال حل المشكلة الاقتصادية في النظام الحر ما يلى :

---

(١) رغم أهمية دافع الربح Profut Motive في تحريك النظام الاقتصادى الراسمالى الا انه قد تتم قرارات الانتاج تحت دوافع واعتبارات أخرى مثل ظروف الحرب أو الازمات وهى في حد ذاتها لا تمس مبدأ الحرية المطلقة الذى يقوم عليه النظام الراسمالى ولا تقلل من اهمية دافع الربح كمؤشر لاصدار القرارات الانتاجية .

(٢) Market System

(٣) Price Mecanism

(٤) ظروف الطلب ــ كما سندرس فيما بعد ــ هى عدة ملابسات تؤثر على علاقة السلعة بمستوى الاثمان السائد وحجم الطلب عليها وتتمثل في مقدار دخل المستهلكين ، وأذواقهم واعدادهم واثمان السلع الاخرى وسنوفى هذا الموضوع الايضاح فيما بعد .

اولا : ان ارتباط اشباع الحاجات بدوافع الربح يجعل التناسق غير كامل بين قرارات المستهلكين والمنتجين . وهذا ما يعرض النظام لمظاهر الأزمات فى الافراط أو العجز فى الانتاج .

ثانيا : ان ارتباط اشباع الحاجة بالقدرة على دفع الثمن ، أظهر بعض صور عدم العدالة فى اشباع الحاجات . ذلك ان اشباع الحاجات فى مثل هذا النظام لا يتم طبقا للضروريات ، ولكن بقدر ما يحققه هذا الاشباع لطبقة المستهلكين ، من أرباح لطبقة المنتجين . ومفهوم ذلك انه اذا كانت هناك حاجات تبحث عن الاشباع ولا تحقق ربحا فان المنتجين ينصرفون عن انتاجها .

ثالثا : قد تتدخل الدولة بنفسها فى ميدان الانتـــاج لاشـــباع بعض الحاجات الاســـاسية ، اما بطريق اجبار الافراد على تقديمها للمجتمع (كالخدمة العسكرية)،أو عن طريق الميزانية بفرض الضرائب وعقد القروض واصدار النقود ، للقيام بالانتاج بذاتها .

٢ ــ النظام الموجه أو القائم على التخطيط :

يقصد بهذا النوع من النظم،الاقتصاديات التى تمتلك فيها الدولة كل أو معظم أساليب الانتاج ، ويتحدد من خلال ذلك حجم الانتاج ونوعه ، على مستوى القطاعات الرئيسة فى الاقتصاد القومى . وذلك فى اطار مايسمى (الخطة القومية الشاملة) .

ويلاحظ بناء على ذلك ان « مشكلة الاختيار » فى هذا النظام لا تترك لفئة المستهلكين والمنتجين، وانما تقيد الدولة من حريتهم أو حقهم فى الاختيار بقدر النطاق المتروك لهم فى ظل هذه الخطة القومية الشاملة . وفى الاقتصاديات القائمة على التوجيه المطلق والتخطيط الكلى تتحمل الدولة مسئولية الاختيار Choice كاملة . فهى التى تقرر ماذا تنتج ، وكم تنتج ، ومن أى نوع ؟ . كما تتحمل مسئولية توزيع الموارد القومية بين المنتجين طبقا لما ترسمه من برامج وخطط اقتصادية .

وفى النظام الموجه لا يكون المستهلك حرا فى الحصول على أى كمية من السلع والخدمات ، ففى بعض النظم تتحدد نسب أو أنصبة لبعض المنتجات (١) . Rationing

---

(١) يطلق على هذا النظام (التقنين) وهو ليس قاصرا على النظم الموجهة فقط تلجأ اليه الاقتصـــاديات الراســـمالية فى وقت الحـــروب =

بحيث لا يترك اشباع الحاجة منها مطلقا دون قيود . ويسرى ذلك على فئة المستهلكين والمنتجين معا . فقد تحدد الدولة حصة لكل فرد فى استهلاك السكر أو الدقيق أو الثياب ، وتحدد أيضا لاصحاب المصانع حصصهم فى الوقود أو بعض المواد الأولية ، أو السلع الوسيطة .

واذا كان النظام الحر يرتكز على قيام المستهلك بعملية الاختيار بنفسه ، فان هذا الاختيار فى النظام الموجه يتم من خلال قرارات الدولة ولجان تخطيطها . وهذا يستدعى منا ايضاح فرق ملحوظ بين ما يسمى « سيادة المستهلك » وبين « حرية المستهلك فى الاختيار » .

فحرية المستهلك فى الاختيار تنصرف الى قدرته وحريته فى توزيع دخله على مختلف السلع والخدمات الاستهلاكية المتاحة فى المجتمع — أما تفضيلات المستهلك أو سيادة المستهلك فانها تنصرف الى ان سلوك المنتجين يتحدد نطاقه بواسطة رغبات واختيار المستهلكين . بمعنى ان قرار المستهلك باستهلاك سلعة ما هو المحرك لقرار المنظم بانتاجها .

وبناء على ذلك يمكن القول بأن حرية الاختيار فى النظام الموجه لا تقترن دائما بسيادة المستهلك . فقد يكون المستهلك حرا فى اختيار ما يشاء من وسائل الاشباع ، بينما تحدد قرارات المنتجين (وبالتالى عرض وسائل الاشباع) ليس طبقا لرغبات هذا المستهلك كما هو الحال فى النظام الحر ، وانما تطبيقا لبرنامج أو خطة موضوعة وهذا هو الوضع الشائع فى الاقتصاديات القائمة على التخطيط (١) .

= والأزمات مثلما حدث فى الحرب العالمية الاخيرة .

فقد طبقت انجلترا هذا النظام بالنسبة للسلع الاستهلاكية الضرورية كاللحم والسكر والألبان .. كما تدخلت فى توزيع السلع الأقل ضرورة عن طريق نظام (النقط) ، وكلاهما كان القصد منه التغلب على أزمة عرض السلع بعد الحرب .

سعيد النجار : مبادىء الاقتصاد . المرجع السابق ص ٣٤٠

(١) قارن فى ذلك :

Oskar lange and fred M. Taylor:

On the Economic Theory of Socialism: (Benjamin and lippincott-edit).

The Uinversity of Miunesota Press, 1938,4th edition1956,p.95.96.

أيضا

Carl landauer: Comparative Economic Systems, J.B. lippincott Company, philadilphia, Newyork, 1963.p.100.110.

على حين يدمج البعض المعنيين معا فى مفهوم واحد تحت مبدأ (سيادة المستهلك) .

وعلى أى حال فان اتخاذ حلول للمشكلة الاقتصادية فى ظل نظام أو آخر لا يغير من الحقيقة التى مازالت وستظل قائمة،من ان هناك العديد من الحاجات التى تبحث عن الاشباع وسط عدد محدود من الموارد المتاحة. واذا كان الاشباع يستدعى وسيلة معينة ، فان ذلك يتم عن طريق خلق المنفعة أو زيادتها فى المال أو المورد الاقتصادى حتى يكون صالحا للقيام بمواجهة الحاجات المختلفة ــ وهذا هو مفهوم الانتاج .

وننتقل فى الجزء الثانى الى دراسة الانتاج بعناصره المختلفة تمهيدا للوصول الى اطار مبدئى محدد للعوامل التى تتدخل فى اتاحة الفرصة أمام الفرد فى المجتمع لاشباع حاجاته .

قراءات فى المشكلة الاقتصادية :

A. Marshall: Principles of Economics, book (1) ch 1-3.

A. C. Bigou: Economics of welfare, part (1) ch (1).

L. C. Robbins: The Nature and Significance of Economics Sci--ence ch (1)

JL. Hanson: Text book of Economic Analysis, part (1) ch (1) introductory.

F.H. Knight: Risk; Uncertainity and Profit, ch 3.

RG. Iipsy: An Introduction to positive Economics ch 2.

Heinz Kohler: Scarcity Challenged, an introduction to Eco--nomics, Newyork 1968- ch.I.

Royall Brandis: Principles of Economics, University of illin--ois 1968, ch I.

المراجع العربية :

محمد حلمى مراد : البنيان الاقتصادى القاهرة ١٩٥٢ . الباب الأول دعائم البنيان الاقتصادى من ص ١٢ : ٣٥ .

رفعت المحجوب : الاقتصاد السياسى . الجزء الأول القاهرة ١٩٧١ الباب الأول « المشكلة الاقتصادية » ص ٦٢ الى ٩٠ .

سعيد النجار : مبادىء الاقتصاد . القاهرة ١٩٦٣ ــ ١٩٦٤ ص ٩ : ص ١٥ .

مصطفى السعيد ابراهيم : محاضرات فى مبادىء الاقتصاد . القاهرة ١٩٧١ الجزء الأول .

حمدية زهران : ١ ــ محاضرات فى مبادىء الاقتصاد السياسى . القاهرة ١٩٨٦ .

٢ ــ دروس فى النظرية الاقتصادية . جدة (المملكة العربية السعودية) ١٩٨٢ .

الباب الثانى

نظرية الانتاج

Production

يحدد الاقتصاديون (الانتاج) بانه خلق للمنافع ، أو القيام بعمليات يكون من شانها زيادة هذه المنافع . ومعنى خلق المنفعة هو استخدام الموارد المتاحة فى المجتمع بصورة تشبع حاجة الفرد أو الجماعة . فالموارد المائية فى الانهار والبحار متوفرة للجميع ، ولكن استخدام المياه العذبة للشرب هو بمثابة جعل المورد ذا منفعة ، واستخدام البحارفى النقل أو صيد الاسماك ، أو استخراج مواد صالحة للاستعمال يعنى أن المورد اصبح ذا منفعة للفرد. وطبيعى ان تزداد المنافع مع كل نشاط اقتصادى يتم اجراؤه على المورد .

وعلى سبيل المثال تعتبر الارض مورد طبيعى به ثروة طبيعية على سطح وفى وباطن الارض ولذلك يدخل فى مفهوم خلق المنفعة الاستقرار على سطح الارض ، وحتى الثمار الطبيعية ولكن يتسع هذا المفهوم فى مجال زيادة المنافع بزراعة الارض ، وبناء المساكن ، واقامة المنشآت وشق الطرق ...الخ

ومن هذه النقطة يفهم ان كل خطوة من خطوات النشاط الاقتصادى تعنى رفع معدل المنفعة المكتسبة من المورد وهذا اساس النشاط الاقتصادى .

وقد اتسع هذا النشاط فى العالم مع تقدم الحضارة ، وزيادة المعارف والقدرات فبدأ الانسان يخرج كنوز الارض من المعادن ومصادر الطاقة (كالبترول والفحم) وامتد طموحه الى غزو الفضاء والوصول الى كواكب اخرى وممارسة نشاطه الاقتصادى على مواردها وثرواتها .

وقياسا على ذلك يمكن القول ان اساس الحضارة كلها هى ابداع البشر فى استغلال الموارد وتعظيم المنافع منها .

ومن ناحية اخرى يتحدد مفهوم المنافع بالقدرة على اشباع الحاجات الانسانية بصفة مجردة ، ولهذا لا ينظر الاقتصاد بمعناه الضيق لمدى تلاءم هذا الاشباع مع مقتضيات الشروط الصحية ، أو الدينية أو التنظيمية ، وهذه أمور تهتم بها فروع اخرى من العلوم كالعلوم الطبية والادارة والاجتماع والقواعد والاوامر الدينية . ولكن من جهة اخرى تحرص المجتمعات الحديثة على تنظيم صدور وسائل الاشباع حتى تكون فى اطار من التنظيم والشرعية

فيحرم استخدام بعض المواد ، أو تنظيم وسائل الحصول عليها ، أو يتم اباحة انشطة معينة فى اطار تنظيمى ومن هنا اصبح (تنظيم المنافع وترشيد الاشباع) هو الصورة الحضارية لانسان القرن العشرين ٠

ولا شك ان دور الانسان فى العملية الانتاجية دور اساسى وهام منذ فجر البشرية دفعته اليه غرائزه البدائية وتطور معها حتى اصبحنا اليوم فى مجال الانتاج - ومشاركة البشر نجد نماذجا من النظم والسياسات تفرع منها فروع عديدة من العلوم والمعارف لخدمة النشاط الانتاجى ٠

وفى هذا الباب نتناول فى فصل تمهيدى مفهوم الانتاج فى الفكر الاقتصادى ٠ ثم نتناول فى الفصول التالية عناصر الانتاج الرئيسية ، والتأليف بينها بنسب مختلفة على النحو التالى :

الفصل الأول : الانتاج فى الفكر الاقتصادى

الفصل الثانى : عناصر الانتاج

المبحث الأول : الطبيعة

المبحث الثانى : العمل

المبحث الثالث : رأس المال

المبحث الرابع : التنظيم والادارة

الفصل الثالث : التأليف بين عناصر الانتاج - قانون الغلة المتناقصة

الفصل الرابع : تكاليف الانتاج

الفصل الأول

مفهوم الانتاج فى الفكر الاقتصادى

تطور مفهوم الانتاج بتطور الفكر الاقتصادى تطورا كبيرا . ويمكننا متابعة هذا التطور باختصار ، باستعراض ما جاء فى تحليل كل فئة من المفكرين الاقتصاديين .

وفى بداية الأمر عارض الطبيعيون (الفزيوكرات) وعلى رأسهم (كيناى) ما ذهب اليه التجاريون (١) من ان الثروة تتمثل فى المعادن النفيسة (الذهب والفضة) ، وهو المبدأ الذى انعكس على سياستهم الاقتصادية بوجه عام فكانوا يرون ان الدولة لابد وان تعمل كل ما من شأنه زيادة رصيدها من هذين المعدنين ، وانتهوا الى تحديد نطاق (العمل المنتج) بأنه يتضمن بجانب ذلك استغلال المناجم وانتاج البضائع واعدادها للتصدير .. الخ . وهذا على خلاف الطبيعين (٢) الذين اعتبرو (الأرض) وحدها هى المنتجة . وقسموا المجتمع بناء على ذلك الى طبقتين : طبقة منتجة هى طبقة الملاك الزراعين وطبقة عقيمة وهى طبقة الصناع والتجار.

وبناء على ذلك أصبح العمل الزراعى هو العمل المنتج وحده (٣)

---

(١) ظهر مذهب التجارين Mercantilism فى القرنين الخامس عشر والسادس عشر بظهور الدولة الحديثة . واستمر المذهب سائداً حتى أوائل القرن الثامن عشر .

ويمثل التجارين فى انجلترا

Thomas Mun, William Temple, Josiac child

ويمثلهم فى فرنسا الوزير الفرنسى Colbert

(٢) الطبيعيون أو الفزيوكرات Physiocrates نشروا آراءهم فى فرنسا تحت مذهب الحرية الاقتصادية laissez faire, laissez passé . وكان لآرائهم تأثير كبير على آدم سميث فى انجلترا بعد ذلك .

ويعتبر (كيناى) ممثلا لآراء الطبيعين Françaís Queshay فى مؤلفه الشهير (الجدول الاقتصادى Le Tableau Economique) الذى صدر عام ١٧٥٨ يوضح تداول الثروة داخل الجماعة الاقتصادية.

ولمتابعة فلسفة الطبيعين بالتفصيل راجع :

Charl Gide Riste: History of Economic Dectorines.

(٣) محمد حلمى مراد : المذاهب والنظم الاقتصادية . القاهرة ١٩٥٠ ص ٥١ — ٦٢ .

حيث ان الانتاج هو خلق لمادة جديدة . وهذا التعريف المحدود لمفهوم الانتاج يختلف عما نأخذ به حديثا من أن الانتاج خلق للمنفعة وليس خلقا للمادة ذاتها. وقد عارض آدم سميث (١) هذه النظرة ممثلا الفكر التقليدى بقوله : (ان العمل السنوى لكل أمة هو المصدر الأول الذى يمدها بكل ما تحتاج اليه فى حياتها) فانتاج المجتمع اذن هو ثمرة مختلف فروع النشاط الاقتصادى بحيث لا يجوز الادعاء ان لزدياد الثروة القومية يتوقف على زيادة المحصول الزراعى فحسب . ذلك ان زيادة الثروة القومية تتوقف على تزايد كافة المنتجات التى توضع تحت تصرف الافراد وبناء على هذا اصبحت الاعمال الصناعية (اعمالا منتجة) وتضمن مفهوم (الثروة) كل الأشياء المادية النافعة .

ومع ذلك نلاحظ ان آدم سميث قد قصر الاعمال المنتجة على تلك التى تؤدى الى (خلق شىء مادى) اما دون ذلك فلا يعتبر من قبيل الاعمال المنتجة. ويوضح ذلك فى قوله (ان نفس الكمية من العمل لا يمكن ان تنتج فى الصناعة مثلما تنتج فى الزراعة . فالطبيعة لا تفعل شيئا فى الانتاج الصناعى وانما الانسان هو الذى يقوم بكل العمل وحده (٢) .

ومع ذلك تناول التقليديون ـــ بعد آدم سميث ـــ مفهوم الانتاج والعمل المنتج بالتطوير . فقد ذهب (مالتس (٣)) الى ان العمل المنتج هو الذى يؤدى مباشرة الى خلق ثروة مادية . ولم يذهب مذهب آدم سميث فى قصر (صفة الانتاج على الاعمال المادية فقط) فقسم الاعمال الى نوعين:

١ ـــ عمل منتج ٢ ـــ خدمات شخصية وهذه الأخيرة قادرة على انتاج الثروة ، أو حمايتها ، ولو بصورة غير مباشرة . والعجيب انه رغم اعتراف مالتس بدور الخدمات الشخصية الا انه لم يدمجها فى مكونات الثروة القومية .

ويعتبر (جان باتست ساى (٤)) أول من توسع فى مفهوم الثروة ،

---

(١) آدم سميث A. Smith (١٧٢٣ ـــ ١٧٩٠) اقتصادى اسكتلندى إقام فى انجلترا ، ويعتبر منشىء علم الاقتصاد . وله مؤلف شهير صدر ١٧٧٦ اعتبر ولا يزال مرشدا للاقتصاديين حتى اليوم بعنوان:
An Inquiry into the nature and causes of the wealth of nations
وسنتابع فى الأجزاء القادمة ايضاح بعض آراء آدم سميث والتى ثار حولها جدل فكرى مازال قائما حتى اليوم .

(٢) A. Smith: wealth... op. cit. Book 4 ch 9.

(٣) Malthus: ThePrinciples of Political Economy, p.35.

(٤) جان باتست ساى اقتصادى فرنسى (١٧٦٧ ـــ ١٨٣٢) يمثل الاتجاه الحر بعد الطبيعين وآدم سميث . وقد قدم مؤلفا بعنوان :

فاعتبر الانتاج ليس خلقا للمادة فحسب ، وانما هو خلق للمنفعة كذلك . وهكذا اعتبرت وسائل اشباع الحاجات أو المنافع (مادية وغير مادية) محلا للانتاج ، وشملت بذلك مجموع (الخدمات) التى تقدم فى المجتمع ، والتى كان ينكر عليها من سبقوه صفة الانتاجية .

ولما كانت الاموال المادية فى نظر (ساى) جزء من الثروة ، فقد توسع بناء على ذلك فى تعريف ماهية (العمل المنتج) بحيث لم يعد قاصرا على الجانب المادى فقط وانما تعداه الى الجانب غير المادى وهو الخدمات.

الخدمات : Services ذكرنا فيما سبق ان خلق المنافع وزيادتها لا يقتصر على الالتجاء للسلع المادية فقط ، بل قد يتحقق ذلك عن طريق بعض الخدمات الشخصية مباشرة . وهذه الخدمات من الوجهة الاقتصادية (انتاج) .ومقدموها:(منتجون) Producersحيث يترتب على قيامهم بنشاطهم تقديم وسائل اشباع للمجتمع رغم انها ليست ذات مظهر مادى . فالخدمات التى يقدمها الطبيب للمرضى هى فى مضمونها سلعة غير مادية وتشبع حاجة الفرد الى العلاج . وبالمثل دفاع المحامى ، ونشاط المدرس وجهد المحاسب ، وفن الموسيقى أو الممثل .. الخ .

ووالواقع ان الخدمات (كوسائل اشباع) تتميز بأن لها طبيعة خاصة، اذ غالبا ما ترتبط عملية انتاج الخدمة باستهلاكها . وهذا الارتباط بين الانتاج والاستهلاك قد يكون ارتباطا زمنيا ، أو مكانيا ، أو كلاهما . على خلاف الحال فى السلع المادية الذى يتصور فيها حدوث فاصل زمنى أو مكانى بين انتاجها واستهلاكها .

ومع سبيل المثال نرى ان انتاج السكر لا يستلزم استهلاك كل الكمية فور انتاجها ، وانما قد يتم استهلاك جز عوتخزين آخر . فلا ترابط بين مكان الانتاج ومكان الاستهلاك . وقد يتم استهلاك جزء منه محليا وآخر يعد للتصدير على حين ان خدمة الطبيب لا يتصور فيها العلاج دون أن يتلقاه المريض فور تقديمه ، ويعد هذا (تزامنا) من حيث المكان والزمان معا .

= Traité d'economie politique on sinple exposé de manière, dans se forment, se distribuent et se consomment les richesses, Paris 1908.

ومع ذلك لم يكتسب (ساى) شهرته العلمية بمعارضة من سبقوه فى تحليل مفهوم الثروة والانتاج ، وانما بمساهمته القيمة فى الفكر الاقتصادى بقانونه المعروف (قانون الاسواق) أو قانون ساى . والذى اعتبر خير ممثل للفكر التقليدى فى نظرية التشغيل والتوازن .

راجع : رفعت المحجوب : الطلب الفعلى . المرجع السابق ص ٢٥.

حمدية زهران : التحليل الكينزى والسياسات الانمائية فى البلاد المتخلفة (المقدمة) الفكر الكلاسيكى قبل كينز .

وقد يتصور تقديم الخدمة واستهلاكها فى زمن واحد مع اختلاف المكان . مثال ذلك خدمات مكتب البريد والهاتف بين القاهرة والاسكندرية. وقد يتولى احد المحامين الدفاع عن متهم فى نزاع فيقوم بالمرافعة فى مكان وموكله فى مكان آخر . وهذا ارتباط بين انتاج الخدمة واستهلاكها فى عوامل زمنية دون المكانية .

ونضيف الى ذلك ان الخدمات لا تقبل بطبيعتها امكانيات التخزين شأن السلع المادية ، فطلبها واستهلاكها يتم غالبا فى وقت واحد ، ويتحدد حجم انتاجها بحجم الطلب عليها .

ومع ذلك فليس هذا حكما مطلقا ، فقد تقدم خدمات دون طلب لاعتبارات معينه ، فخدمات رجال الشرطة ، والقوات المسلحة على الحدود تقدم للمجتمع دون طلب منه ، وهى تشبع حاجة هذا المجتمع للأمن والاستقرار . الا ان هذه الاستثناءات لا تمس الأصل العام ، وهى تتعلق بطبيعة الخدمة وظروف تقديمها . ويمكن القول بأن المنافع تخلق أو تتزايد درجاتها بأحد الاساليب الآتية :

(أ) قد يتم خلق المنفعة — أو زيادتها — اذا اتخذ الشيء شكلا Special Form مخالفا لما كان عليه من قبل . ويصدق ذلك على معظم العمليات الانتاجية ، حيث تتحول مادة أو مجموعة من المواد الى شكل معين ، تقدم للمستهلك ليقوم بمواجهة حاجة اقتصادية وتحقق له درجة أو اخرى من الاشباع . فتحويل القطن الخام الى خيوط غزل ، ورقائق الصلب الى سيارات وطائرات ، وتحول الخشب الى قطع أثاث يعد تحولا فى شكل المادة يزيد من درجة المنفعة المستمدة منها . ويطلق على هذا النوع من المنفعة اسم المنفعة الشكلية Form Utility

(ب) قد يتم الانتاج (خلق المنفعة أو زيادتها) بتدخل عنصر الزمن Time effect ، اذا ما ساهم العنصر الزمنى فى زيادة منافع الاشياء . ويتصور ذلك فى حالة الاحتفاظ بالسلعة عند انتاجها الى حين تطلب للاستهلاك . ذلك ان توفر السلعة فى الوقت الملائم للطلب عليها يجعل منافعها اشمل واكبر ، خاصة اذا كانت السلعة ذات طبيعة موسمية مثل بعض المحاصيل الزراعية . فحفظ الخضراوات والفاكهة بالتجميد ، يرفع من درجة الاستفادة منها فى آخر العام ، نظرا لتضاؤل العرض تدريجيا مع مرور الزمن . ولذلك سنرى فى الاجزاء القادمة من الدراسة أهمية قابلية السلعة للتخزين واثر ذلك على حجم الكمية المتاحة للافراد منها طول العام .

والواقع ان عنصر الزمن يلعب دورا هاما فى تحديد قيمة السلعة ، او منفعتها للافراد ، وتبرز هذه الحقيقة فى سلع معينة بالذات ، فاللوحات الزيتيه النادرة تتزايد قيمتها كلما مضى عليها وقت اكبر ، كذلك السجاد الايرانى النادر ، والقطع الاثرية ذات القيمة الفنية .

ولكن نلاحظ ان تطور منافع هذه الاشياء بتدخل عنصر الزمن يغلب عليه الطابع الشخصى لارتباط المنفعة — ودرجتها — برغبة الفرد فى اقتناء السلعة . أما غالبية السلع الاخرى التى تتزايد منافعها مع ادخال عنصر الزمن فهى ترتبط أولا كما ذكرنا بالقابلية للتخزين ، والتبريد ، والتشوين، وترتبط بمستوى الفن الانتاجى المطبق فى مثل هذه العمليات الذى يضمن توفر السلعة على مدى فترة طويله من الزمن . ويطلق على المنفعة التى تخلق او تتزايد بهذا الاسلوب انها منفعة زمنيه للسلع Time Utility

(حـ) قد تتضمن المنفعة درجة أكبر فى قدرتها على اشباع الحاجات اذا تغير مكان السلعة من منطقة لاخرى او من بلد لآخر . ويتحقق ذلك اذا تفاوتت ندرة السلعة الواحدة فى الاماكن المختلفة ، فيكون نقلها من مكانها الأصلى الى مكان آخر رفعا لدرجة الاستفادة منها . فوجود البترول الخام فى آباره الاصلية يعد موردا اقتصاديا ، واستخراجه فى ذات البلد يعد عملية انتاجية تتضمن خلقا للمنفعة ومع ذلك فان نقله بواسطة الانابيب أو ناقلات البترول الى الدول الاخرى حيث المصانع والمنشآت يعد مضاعفة للفائدة المستمدة من البترول لهذه المناطق الاخيرة.وبناء على ذلك يعتبر عملية « النقل » عملا منتجا. وهذا امتداد للفكر الاقتصادى الحديث فى اعتبار الخدمات اعمالا منتجة .

وقياسا على ذلك يمكن ان نعتبر كل عمليات التصدير والاستيراد فى مجال التجارة الخارجية اعمالا منتجة تضمن نقل السلع والخدمات من مكان الى آخر بدرجة تتزايد معها منافع هذه الموارد .

ومما تجدر الاشارة اليه ان منافع الأشياء بالنقل من مكان لآخر على مستوى القطاعات الاقتصادية كلها (زراعية . صناعية . تجارية) قد تطورت كثيرا بفضل وسائل النقل الحديث والسريع من الطرق البرية والبحرية والنهرية والجوية فضلا عن التقدم التكنولوجى الذى ضمن لهذا الانتقال السرعة والكفاءه والأمن . ويطلق على المنفعة التى تتزايد بتغير مكانها المنفعة المكانيه Place Utility

(د) قد تتحقق المنفعة وتتزايد بنقل حيازة الشىء من شخص لآخر. ويتمثل ذلك فى العمليات الانتاجيــة التى تيسر تبادل الســلع بين المنتج والمستهلك ، أو بين مالك السلعة والراغب فى شرائها ، أو بين تاجر الجملة وتاجر التجزئه . وفى مجال الخدمات تمثل أعمال السمسرة فى العقارات ، والشراء بالواسطة فى المنقول حيث تتحقق منفعة لكل من الوسيط وطرفى التبادل نتيجة انتقال السلعة من يد لاخرى كذلك تمثل اعمال الصيارفة فى

البنوك مثالا لانتقال الودائع من ملكية أصحابها الى حيازة البنك مما يعود عليهم بالفائدة النقدية أو الفائدة المصرفية بأنواعها .

ويطلق على هذا النوع من المنافع المنفعة التملكية او منفعة الامتلاك Possesion - Owenership Utility

(هـ) هناك نوع أخير من المنافع ينشأ ويتزايد نتيجة تقديم بعض الخدمات للافراد ، وتتميز هذه الخدمات بالطابع الشخصي ، وتكون الفائدة أو المنفعة المستمرة منها منفعة شخصية . مثال ذلك المنافع التى يحققها هواه سماع الموسيقى من عزف الفنان ، أو هواه الفنون الجميلة من التردد على المعارض ، ورؤية اللوحات الفنية . ويشابه ذلك الخدمات الطبية والقانونية والاستشارات الفنية .. الخ اذ هى فى مجموعها تمثل منافع تنقل من اشخاص بذاتهم الى أشخاص أخرين يرون فيها قدرا مناسبا من المنافع يحقق درجات عليا من الاشباع . ولذلك تسمى هذه المنفعة المنفعة الشخصية Personal Utility أو منفعة الخدمات الشخصية Personl Service Utility لارتباطها بالخدمات دون السلع .

ومن الواضح ان المنافع هنا ذات طابع شخصي بحت بحيث يتعذر اعطاءها معيارا موضوعيا لكمية المنافع العائدة منها .

---

(١) قراءات فى هذا الموضوع
Jean Paptist Say, Traité d'Economie Politique, Paris 1841, pp. 1.2.
(٢) Heinz Kohler: Scarcity challenged op. cit p4.

الفصل الثانى

عناصر الانتاج FACTORS OF PRODUCTION

يتم الانتاج بتضافر وامتزاج اكثر من عنصر من عناصر الانتاج . وعناصر الانتاج الرئيسية : الطبيعة Nature والعمل labor ، وراس المال Capital

فالطبيعة تمد الانسان بالمواد الضرورية اللازمة لمارسة نشـــاطه الاقتصادى . والعمل عنصر أساسى فى الانتاج لأن كل منفعة جديدة انما هى مستمدة من نشاط الانسان . ورأس المال من مستلزمات الانتاج لما تقوم به الآلات والمعدات من اسهام فعلى فى العملية الانتاجية .

وقد أضاف بعض الكتاب عناصر أخرى مثل : التنظيم . وهو العملية التى تتولاها طائفة المنظمين ، ويوكل اليهم مهمة التأليف بين عناصر الانتاج السابقة وتمثلهم طائفة المديرين . وأضاف البعض الآخر (الدولة) باعتبار أن فلسفة التدخل الحكومى ، والتوجيه ، وتولى الدولة مسئولية الانتاج قد أبرز لها دورا لم يكن معروفا من قبلَ .

وعلى العكس من ذلك يرى البعض أن عناصر الانتاج لابد ان تقتصر على الطبيعة والعمل فقط (١) وهؤلاء قدامى الاقتصاديين الذين لم يروا فى رأس المال سوى حصيلة تضافر العمل مع الطبيعة .

والواقع ان هــذا التقســيم لا يخــدم ســوى جانب العــرض فحسب ، ذلك ان عناصر الانتاج كثيرة ، وغير متجانسة . ثم ان التفرقة بين جزيئات كل عنصر ، أو وحدات كل عنصر قد تدق ، بل تتعذر فى بعض الاحيان . فليس سهلا فصل ما هو (طبيعة) عما هو (عمل) ، ومن المتعذر اعتبار (الادارة والتنظيم) شيئا غير العمل . فهى لا تعدو ان تكون عملا من نوع معين . ثم ان رأس المال ما هو الا نتيجة تضافر الطبيعة والعمل معا .. وهكذا .

واذا نحن نظرنا الى هذه العناصر مجتمعة نجد انها لم تتحقق كلها دفعة واحدة . ففى أول الأمر انحصر اشباع الحاجات فيما تقدمه الطبيعة

---

(١)

«In a sense» Says Marshall, «There are only two agents of production, Nature and Man».

A. Marshall: Principles of Economics: op. cit ch IV.

من موارد بكر يمكن استخدامها كالفواكه والأسماك والخضروات التى كان يستخدمها الانسان البدائى كما هى بحالتها الأولى فى اشباع الحاجات . ثم بدأ عنصر العمل فى الظهور حينما بدأ الانسان يدرك أن منافع الأشياء ممكن ان تتزايد لو بذل مجهودا فى سبيل الحصول عليها أو تطويرها .

ومن المعروف أن باكورة العمل الانسانى كانت (الزراعة) ولعل ذلك ما دفع (الطبيعيون) الى الاهتمام بفاعلية الأرض ، والى قصر الانتاج على النشاط الزراعى وحده على أساس انه النشاط الذى يتضمن مفهوم (الخلق) Creation وليس تجميعا لموارد موجودة قبلا كما هو الحال فى الصناعة أو التجارة .

وعندما تغير هذا المفهوم الضيق بعد ذلك ، اشتمل عنصر العمل على كل من الانتاج الزراعى والصناعى . وكان من المنطقى ان يستخدم الانسان أدوات بدائية فى كلا النشاطين ، مثل سنارة الصيد والقوس والمحراث البدائى .. الخ .

ثم مع تطور الحياة وتفتح الذهن البشرى بدأت تتعدد الآلات رويدا رويدا .. الى ان وصلت الى الصورة التى نراها عليها الآن : آلات ضخمه، معقدة ، تدار بالطاقة الكهربائية والذرة .. الخ .

ثم ظهر وتطور رأس المال،ولم يلبث ان احتل مكان الصداره فى عناصر الانتاج فى العهد الحديث يشاركه فى ذلك عنصر التنظيم والادارة الذى أصبح هو الآخر ذو أهمية لا يمكن انكارها فى عصر التخصص وتقسيم العمل وتعقد أنواع ومستويات العمليات الانتاجية .

المبحث الأول : (الطبيعة) (١) NATURE

الطبيعة هى كافة الظروف الطبيعية أو كل مستلزمات الانتاج التى يمدنا بها الوسط الطبيعى . وتشمل الصفات الطبيعية والكيماوية والحيوية والتضاريسية للأرض ، بالاضافة الى ما يحويه باطنها من المناجم والبترول والمياه الجوفيه . ولا يقتصر عنصر الطبيعة على الأرض فقط وانما يتضمن جميع المواد الأولية ، والقوى الطبيعية — غير قوى الانسان — كقوة الماء

---

(١) تفضل كثير من المؤلفات استخدام لفظ (الأرض) وفى هذا يقول كوهلر

There is a group of Resouses reffered to as land.
This is the shorthand way of describing natural resourcesor gifts of nature, productive ingeredients which no man has made and which are as yet untouched by human hands.

ومع ذلك نفضل استخدام لفظ (الطبيعة) لانه يدل على كل ذلك .

والرياح (١) والظروف المناخية والجغرافية والجولوجية معا .

وصلة الانسان بالطبيعة ترجع الى بدء الحياة ، فهو يؤثر فيها ، ويتأثر بها . وقد كان تأثره بالطبيعة سابقا على تأثيره فيها ، اذ ساعدت عوامل المكان والظروف المناخية والجغرافية فى احداث تجمعات بشرية فى أماكن دون اخرى . ولذا كانت الطبيعة هى التى تحكم الانسان ، ومع التطور الحضارى ، والتقدم التكنولوجى امكن للبشر أن يسيطروا عليها واصبحوا لها حاكمين . وبالتالى لم يعد النشاط البشرى محكوما بعوامل الطبيعة وحدها بل ربما اصبحت الطبيعة أضعف هذه العوامل جميعا .

ومع ذلك لم يختفى تأثير الطبيعة فى النشاط الاقتصادى تماما ، فمازالت درجة الحرارة ارتفاعا وانخفاضا — تؤثر فى معدل النشـــاط البشرى كما ونوعا . وقد ترتب على ذلك وجود شعوب خاملة فى المناطق الحارة ، وشعوب لا تعمل فى المناطق المتجمدة ، ونشاط بارز فى الاماكن المعتدلة والباردة . وقياسا على ذلك يمكن القول بأن درجـــة الرطوبة والأمطار ، والرياح ، وتساقط المياه ، عوامل جغرافيه لها تأثيرها الواضح حتى الآن . ثم ان الموقع فى حد ذاته . وطبيعة التربة تتدخل فى تحقيق نوع من التخصص فى فرع من فروع الانتاج . فدول الساحل تعمل بالصيد وبناء السفن ، ودول الغابات فى الصيد وقطع الأخشاب ، ومناطق المناجم بالصناعات التعدينية وهكذا .. وان كان توطن النشاط الاقتصادى تبعا للظروف الطبيعية قد أصبح محـــدودا كما ذكرنا ، اللهم الا فيما يتعلق بالأراضى الزراعية نظرا لما يتميز به من صفة الثبات . ولذا تتركز الزراعة والرعى فى الأماكن الخصبة ، وان كان تدخل الانسان والفن الانتاجى قد احدث تغيرا كبيرا فى وزن الأرض كعنصر انتاجى طبقا لهذا المفهوم . فقد استصلحت أراضى نتيجة التقـــدم العلمى . وزرعت أماكن لم تكن قابلة للزراعة ، ومن أحدث التجارب فى ذلك المحاولات الناجحة فى زراعة صحراء سيبريا والمناطق القطبية ، وعلى المســـتوى العربى فى المملكة العربية السعودية وبعض دول الخليج .

---

(١) يرى البعض ان قوة الحيوان تعتبر عنصرا من عناصر الطبيعة. ولكن الواقع يشير الى أن الحيوان وهو يساهم فى الانتاج انما يقدم عملا. وهو عمل غير ارادى . ولما كان العمل بالمفهوم الاقتصادى هو ذو الصفة الانسانية والذى يقترن بالارادة ، فان عمل الحيوان يقترب كثيرا من عمل الآلة ويصبح له قرابه لرأس المال اكثر من قرابته لعنصر الطبيعة . اما الموارد الطبيعية التى تتمثل فى بعض الكائنات الحية كالأسماك والحيوانات المتوحشه والطيور فلا بأس من اعتبارها وسطا طبيعيا . وبذلك تختلف عن النوع الأول حيث انها لا تساهم فى عملية الانتاج بشكل واضح او محدود .

ومن المعروف ان كل قوى الطبيعة تقريبا أصبحت الآن مسخرة لخدمة الانسان . فقوة الرياح لتسيير السفن وادارة الآلات ، ومساقط المياه لتوليد الكهرباء ، وحراره الشمس لادارة الافران ، وقوة الذرة ومانتج عنها من تغير هائل فى مجالات التكنولوجيا لتحويل مختلف أوجه النشاط الاقتصادى .

ومكونات عنصر الطبيعة يتضمن أشياء تقدمها لنا بسخاء وبكميات غير محدودة كالريح ، والشمس ، والمياه ، والحرارة . وهذه لا تشكل عقبة بالمعنى الاقتصادى لأنها موارد غير محدودة . اما النوع الثانى من هبات الطبيعة فهو محدود الكمية ، بحيث يتحدد له ثمن ، ويصبح مالا اقتصاديا . ومن أبرز أنواعه (الأرض) .

والمقصود بالأرض هنا الأرض بالمعنى العام ، اى الارض الزراعية، واراضى البناء ، والاراضى التى تضم معادن ، واراضى آبار البترول.. الخ (١) . وتميز الارض كعنصر من عناصر الانتاج بعدة خصائص (٢) :

١ ــ الثبات ٢ ــ محدودية العرض ٣ ــ عدم التجانس

(١) ثبات الأرض صفة تميزها عن باقى عناصر الانتاج الأخرى . فكل من العمل ورأس المال ، والتنظيم ، سريع الانتقال من مكان لآخر ، ولذلك لا يشكل وجودها عقبة فى سبيل النشاط الاقتصادى ، بعكس الأرض اذ تمثل عاملا من **عوامل توطن النشاط الاقتصادى** خاصة النشاط الزراعى الذى يرتبط بالأرض ذات الخصوبة او النشاط التعدينى حيث يرتبط بأماكن المناجم .. وهكذا .

---

(١) منح التقليديون اهمية بالغة للزراعة،ولذلك كان اهتمامهم بالأرض الزراعية أو القابلة للزراعة باعتبارها النشاط الرئيسى المنتج ، اهتماما بالغا ، ومع ذلك بدأت أهمية الأرض ، والزراعة تتضاءل بعد الثورة الصناعية وبالتالى أخذ الاهتمام بها يقل تدريجيا أمام تزايد الكتابات عن النشاط الصناعى ، واهمية عنصر راس المال .

(٢) اهتم ريكاردو ومن جاء بعده بابراز اهمية الأرض واطلقوا عليها هبة الطبيعة Gift of nature واعتبروها لذلك متميزة عن عناصر الانتاج الاخرى بالخصائص المذكورة فى المتن وهى خصائص كانت ومازالت محل نظر ومناقشة كثير من الاقتصاديين .

راجع فى ذلك :

Hanson: op cit. ch III p 33.
The factors of production III (land) p. 37. 39.

(٢) عرض الأرض محدود (١) نقصد بتحديد العرض ان الأرض لاينطبق عليها قانون العرض والطلب فالعرض يختلف تبعا لنظرتنا للأرض كمجموع أو الأرض كقطعة . فاذا اعتبرنا مساحة الأرض فى مجموعها محدوده ، فهذا صحيح . فمساحة الأرض ككل ، أو عرضها الكلى ثابت لا يؤثر عليه ما يؤثر على غيرها من السلع . فاذا حدث وزاد عدد السكان بمعدلات مرتفعة فان عرض الأرض يصبح محدودا بالنسبة لمتطلبات غذاء هؤلاء السكان وسكناهم. واذا ترتب على ذلك ارتفاع فى قيمة الأرض فان الفائدة من وراء ذلك ترجع على ملاك هذه الاراضى ، اما اذا فرضت ضريبة فلا يتبع ذلك انكماش فى مساحة الأرض المعروضة كما يحدث بالنسبة لرأس المال او بالنسبة لأى سلعة عادية ، فمهما زادت اعباء الأرض فعرضها ثابت .. هذا اذا نظرنا الى الارض فى مجموعها اما اذا نظرنا الى قطعة واحدة فنرى انها قابلة للزيادة والنقصان مثل عنصرى العمل ورأس المال تماما . فاذا زاد الطلب على المواد الغذائية يستطيع الانسان زيادة عرض الأراضى الصالحة للزراعة سواء باستصلاح الأراضى الزراعية أو ردم المستنقعات أو زراعة الصحارى . والعكس صحيح . ذلك انه من المتصور ترك مساحة من الأرض غير مستغله ؛ وبذلك يتناقص عرض الأرض تبعا للظروف .

(٣) والأرض عنصر غير متجانس . ويقصد بعدم التجانس هنا عدم تجانس الأرض من حيث درجة الخصوبة . فلا توجد قطعتين على درجة واحده من الخصوبة ، وتتجه قيمة الأرض طرديا مع درجة خصوبتها . وقد يقصد بعدم التجانس فى الارض ان عدم تجانسها يتحقق من حيث ملاءمتها لنشاط معين ، فأرض تكون أصلح للمرعى ، وأخرى للزراعة ، وثالثة للبناء . والقطعة الواحدة قد تصلح لكل هؤلاء انما درجة صلاحيتها تتفاوت من استخدام لآخر (٢) .

---

(١) Limited in quantity اى ان العرض لا يمكن زيادته . ويعاب على ذلك ان العرض ليس محدودا بصورة مطلقة ، فهناك أراض استصلحت ومازال استصلاح غيرها ساريا ، ثم ان التقدم التكنولوجى عمل على ارتفاع حجم المساحة المحصولية للارض وهذا ما حدث فى انجلترا فى منتصف القرن الثامن عشر .. ومن ناحية أخرى من المتصور أن يتناقص عرض الأرض كأن يبتلع البحر جزاء كما هو الحال فى هولندا .

Hanson: op., cit. p. 38.

(٢) يضيف البعض الى خصائص الأرض انها العنصر الوحيد الذى تظهر به آثار قانون تناقص الغلة Law of diminishing returns وهذا القول أصبح حاليا غير سليم حيث ان قانون الغلة المتناقصة لم يعد قاصرا على الزراعة والأرض فحسب وانما تعداها الى باقى القطاعات الانتاجية كالصناعة . وسنرجىء شرح القانون الى الجزء الثانى .

المبحث الثانى : (العمل) LABOR

العمل هو كل جهد يبذله الانسان بوحى من ارادته واختياره ، سواء كان جهدا ذهنيا أو جسمانيا لتحقيق غرض نافع . أو هو كل عناء يتحمله الانسان فى سبيل اشباع الحاجات عن طريق انتاج السلع والخدمات .

ولذلك يعتبر العمل واحدا من الأنشطة الاقتصادية التى تعمل على ايجاد حل للمشكلة الاقتصادية التى تواجه المجتمع ككل . وترجع الفائدة فى مساهمة العمل فى الانتاج الى قدرته الانتاجية وبالتالى قدرته على خلق أو زيادة منفعة السلع والخدمات التى يشارك فى انتاجها . الا اننا لابد وان نأخذ فى الاعتبار انه لا يوجد حتى الآن مجتمع يتمتع بوفرة مطلقة فى هذا العنصر لما يواجه من محددات سنذكرها فيما بعد .

ويمكن ان نستخلص من التعريف السابق خصائص ما يعتبر «عملا» بالمفهوم الاقتصادى فى النقط الآتية :

(أ) العمل لكى يكون عملا اقتصاديا لابد وأن يكون اساسه «الاختيار». وبناء على ذلك يعتبر عمل الانسان فقط عملا اقتصاديا لأنه يتمتع بالارادة والادراك . وترتيبا على هذا التحديد لا يعتبر من قبيل العمل الاقتصادى كل عمل لا ارادى ، لا تتدخل الارادة والعقل فيه . فلا يعتبر عمل الآلة عملا اقتصاديا . ولا يعتبر التمثيل الكلورفلى فى النبات عملا اقتصاديا ، ولا يعتبر عمل الدواب فى بحثها عن المرعى والماء عملا اقتصاديا . فهذه كلها اعمال اما آليه موجهة من ارادة انسانية أو أعمال غريزية تمت بوحى الفطرة .

واقتران مفهوم العمل بالصفة الانسانية يعنى أن الانسان يختار العمل الذى يناسبه بارادته ، ويؤديه على الوجه الذى يراه . وهو كرب العمل حر فى ان يختار عماله ومستواهم ، وهو كعامل يختار الحرفة التى يجيدها . بل هو حر فى ان يعمل أو لا يعمل . ومع ذلك فحرية العمل ليست مطلقه . فهى محدودة باعتبارات تنظيمية وقانونية كوجود أعمال يحظرها القانون ، أو كتنظيم ساعات للعمل ، وتقديم ضمانات للعمال الذين يباشرون أعمالا بها خطورة على الصحة أو الأمن .

ولذلك فان بعض الأعمال تستلزم استخراج اذن بها من السلطات القائمة وبعض الاعمال يتعين اتمامها فى أماكن محددة ــ بعيدة عن العمران مثلا كأعمال المتفجرات أو معامل الامصال لخطورتها على المواطنين .

(ب) لا يعتبر عملا اقتصاديا ذلك النشاط الذى لا يحقق منفعة . ولذلك يجب ان يرتبط الجهد الانسانى بهدف تحقيق المنافع الاقتصادية بغية

اشباعُ الحاجات . ولا يعتبر من قبيل الاعمال الاقتصادية ... الساعات يعزف على الآلة او يلعب الورق لمجرد اضاعة الوقت والتسلية . اما من يقوم بهذا العزف لآخرين مقابل اجر نقدى فهو يقوم بعمل اقتصادي يحقق به منفعة ويشبع به حاجة .

(ج) يعتبر الالم والعناء من مظاهر العمل . والانسان قد يجد لذة في عمله ولكن الجهد الذى يبذل فيه قد يورثه الالم والعناء . ويتزايد الالم في العمل طرديا مع درجة الاضطرار له . فمن يعمل ليأكل يلاقي عناء اشد مما يعمل في اوقات فراغه للحصول على اجر اضافي يحقق له مستوى ارفع . ولذلك تقل درجة الالم كلما انخفضت درجة الاضطرار . فمحترف التمثيل عمله اشد عناء من الهاوى رغم ان كلاهما يؤدي نفس العمل ، ولكن الاخير يقترن عمله برغبة شديدة فيه تنسيه ألم العمل .

بل ان العمل يتزايد مع تزايد المجهود ومضى الزمن . ومن يشتغل خمس ساعات غير من من يشتغل خمسة عشر .وقد كان هذا الوضع من أهم الاعتبارات التي دفعت العلماء للبحث عن وسيلة تخفف ألم العمل عن العنصر البشرى . فوجدت الأدوات واستخدمت الدواب ثم أخيرا اخترعت الآلات فوفرت جهدا ووقتا كبيرا على العمال . وقد قامت القوانين الوضعية بحماية الطبقة العاملة بأن حددت لهم ساعات للعمل وساعات للراحة حتى لا يتزايد الالم والمجهود على العاملين .

(د) الوقت ثوب العمل : بمعنى انه لابد ان تمر فترة من الزمان حتى يؤتى العمل ثمرته . ومن الطبيعي ان يطول وقت العمل او يقصر حسب الحاجة . وكلما تعددت الحاجات كلما كان الوقت ثمينا وقصيرا . ولذلك نجد ان الشعوب الراقيه تعرف تماما قدر الوقت ولا تتركه يضيع هباءا بعكس الشعوب المتأخرة التى تصاب بالخمول والكسل وتضيع الساعات فيما لا جدوى منه .

ولا يعنى ذلك ان كل وقت الانسان للعمل .. فله وقت للراحة ، وهناك الاجازات والاعياد الدينية والوطنية ، ثم ان الدولة تحدد السن المناسبة للعمل حتى لا يلزم الطفل بالقيام بالأعمال المجهدة ، ولا يلزم الشيخ بمتابعة ما كان يقوم به من عمل في اول حياته . وتتحدد سن العمل عادة ما بين الخامسة عشر والخامسة والخمسين ، ومنها يمكن تحديد حجم القوة العاملة في الدولة من الرجال والنساء . ولذلك اهمية كبيرة في البحوث التى تتعلق بالكفاءه الانتاجية ، وحجم الناتج القومى ، والتركيب العمرى للسكان الذي يؤثر على مستوى الانتاج القومى بوجه عام .

ويلاحظ ان القوة العاملة في الدول المتقدمة اقتصاديا اكبر منها في

الدول المتخلفة فنجد ان الاعمار فيها والتى تنحصر بين ١٥ — ٥٥ سنه تتجاوز ال ٦٠٪ — ٧٠٪ من عدد السكان . بينما لا تكاد هذه النسبة تتراوح بين ٣٠ — ٤٠٪ فى البلاد المتخلفة . وذلك راجع الى ارتفاع معدل المواليد وبالتالى ارتفاع نسبة الاحداث الى اللائقين للعمل ، فضلا عن ان كثير من المجتمعات المتخلفة تحرم تقاليدها عمل المراة مما يضعف كثيرا من حجم القوة العاملة .

(أنواع الأعمال الاقتصادية)

يوجد عدد كبير من تقسيمات العمل فى كثير من المؤلفات الاقتصادية، ونقدم هنا بعضا منها على سبيل المثال لا الحصر :

(ا) الأعمال الذهنية والأعمال البدنية :

تنقسم الأعمال الاقتصادية الى اعمال عقلية . تتطلب مجهودا ذهنيا، كأعمال العلماء والمخترعين والفلاسفة . وأعمال عضلية ، وتستلزم بذل مجهود جسمانى ، كأعمال الزراع . وعمال المناجم والمحاجر . وعمال البنـــاء .

والواقع ان التقسيم ليس حاسما بين النوعين ، فهناك آلاف الأعمال الاخرى التى تجمع بين الصفتين ، بل انه من المتعذر القول بأن هناك اعمالا ذهنية بحته واعمالا بدنية بحته . فالعالم الذى يبذل مجهودا ذهنيا شاقا، انما يشعر بالمجهود البدنى ايضا وان كان اقل كثيرا من عنائه الذهنى. والزارع يقوم بعمله باذلا مجهودا بدنيا كبيرا . ولكن هذا العمل لابد له ولو شيء بسيط من التفكير والتدبير . ولذلك تبرز أهمية التفرقة فقط من ناحية نسبية ونوعية الأعمال . ودرجة مساهمة العمل الذهنى والبدنى فى كل منها .

وقد ساعد تقدم العلم ، وظهور الاختراعات الحديثة فى التخفيف عن الانســان الى حد كبير ، اذ ساهمت الآلة فى القيام بدلا منه بكثير من الاعمال البدنية .

ولا يخفى ما تشعر به ربة البيت العصرى من الراحة البدنية أمام العدد الهائل من الاختراعات العلمية التى تدخل منزلها على صـــورة معدات كهربائية.كما نلاحظ ان المصانع اصبحت اليوم تدار بآلات ميكانيكية. توفر كثيرا من جهد العامل . وقياسا على ذلك نذكر وسائل النقل ، والآلات الحاسبة ، وآلات الحفر فى قطاع المبانى والآلات الضخمة فى اماكن البحث عن المعادن والبترول وغيرها .

وقد ترتب على التوسع فى استعمال الآلات ان زالت التفرقة التى كان يضعها العلماء بين الأعمال البسيطة والأعمـــال التى تتطلب كفاءة خاصة . ذلك أن استخدام الآلة كثيرا ما يعوض الكفاءة البشرية الناقصة، او حتى يحل محلها ويقوم بعملها خير قيام . ومن المعروف ان العقول الالكترونية اليوم تدير المصانع . وتتنبأ بالحالة الجوية ، وتطلق الصواريخ الى الفضاء بحسابات دقيقة وهذا ما يعجز عنه الجهد البشرى ، وان استطاع . فان يستغرق زمنا وعناءا كبيرا .

ونضيف الى ذلك أن الأعمال اليدوية قد بدأت بدورها فى الاختفاء ، فصناعة النسيج أصبحت آلية ، والاحذية ، والملابس الجاهزة .. ولذلك اقتصر المجهود البشرى الآن فى كثير من الصناعات على متابعة الآلة وهى تعمل ، لا ان يقوم هو بالعمل .

ومع ذلك فهناك اعمال لا يمكن تصور اتمامها آليا . فهى اعمـــال ذات طابع شخصى سواء كانت أعمالا ذهنية او اعمالا بدنية وترتبط باسم صاحبها دائما فأعمال النحت ورسم اللوحات الزيتية لا يتصور قيام الآلة به بالدقة التى تقوم بها اليد البشرية . ثم أن هناك أعمال ذهنية لا يتصور قيام الحاسب الالكترونى بها وتتمثل فى العدد الهائل من المعارف الانسانية التى تضيف الى التراث الثقافى اضافات جـديدة . ولذلك يتبقى للعقل البشرى — مهما كانت التطورات — مكانه الممتاز الذى يرتقى به عن الآلة والذى يؤكد ان العمل الذهنى سيبقى دائما وان كان البقاء سيكون لأعلى مستوى من مستويات الفكر الانسانى .

(ب) أعمال الادارة وأعمال التنفيذ :

تنقسم الأعمال الى اعمال ادارية ، وهى الاعمال التى تنظم العملية الانتاجية وتوجه المشروع وترسم الخطوط العريضــه لنوع ومســتوى وكمية الانتاج . واعمال تنفيذية ، وهى الأعمال التى تنفذ ما وضعته فئة الادارة من تنظيم . وتتضح أهمية هذه التفرقة فى القطاع الصناعى بوجه خاص . ذلك ان هناك مشروعات ، يتولى ادارتها وتنظيمها منظمون ، يرسمون سياسة العمل ، ويتحملون مخاطره ، ويحصلون على ارباحه ، ويواجهون الخسائر . هذا على عكس فئة العاملين الذين يقتصر عملهم على تنفيذ الأوامر من جهة الادارة ، ويضم لفظ (العاملين) الموظفين والعمال معا على ان يتناولوا أجرا لقاء عملهم دون تحمل اى مسئولية بالنسبة للارباح او الخسائر .

وقد تدق التفرقة بين الأعمال الادارية والتنفيذية فى القطاع الزراعى، ذلك أن صفة المدير والعامل تمتزج معا فى شخص الزارع . فهو المالك

(غالبا) وهو المخطط للمشروع وهو القائم بالعمل . وان كان هناك بعض استثناءات يحدث فيها فصل بين الاعمال الادارية والتنفيذية فى المزارع الجماعية ، والاقطاعيات ، والمساحات الواسعة التى تتولى الدولة زراعتها .

كذلك فى قطاع التجارة والخدمات تمتزج الاعمال الادارية بالتنفيذية فى الوحدات الصغيرة ، وكلما اتسع النشاط الاقتصادى ، تعين فصل الاعمال الادارية عن التنفيذية .

(اهمية العمل فى الانتاج) Importance of Labor

مما سبق يتضح ان العمل يلعب دورا رئيسيا فى الانتاج ، فبجانب طبيعته الايجابية لا يتصور انتاج سلعة أو خدمة دون اشتراكه فى ايجادها . ولا يقتصر دور العمل على خلق المنافع وزيادتها فى السلع والخدمات المصنوعة بواسطة الافراد ، وانما يمتد دور العمل الى موارد الطبيعة ذاتها وثرواتها . فلا يمكن الحصول على زهور برية أو فواكه فطرية الا بجمعها ووضعها تحت تصرف المستهلكين — وهذا يعد فى حد ذاته عملا اقتصاديا .

وقد اعترض البعض على هذا الاطلاق فى دور العمل الايجابى فى ميدان الانتاج بأن بعض الثروات وجودها سابق على وجود الانسان ، وبالتالى لا فضل له فى ايجادها ، الا ان هذا الاعتراض مردود بأن هذه الأشياء لا تكتسب صفة الثروة الا بالكشف عنها ولا تكون نافعة الا اذا بذل جهود فى تقديمها الى المكان السليم لاستخدامها .. فالأرض المهجورة ، وينابيع البترول ، والمناجم غير المكتشفة لا جدوى منها فى اشباع الحاجات ما لم تتدخل اليد البشرية فى زراعة الأرض ، واستخراج البترول ، والكشف عن المعادن واستخدامها .

وقد ادت اهمية عنصر العمل على هذا النحو الى ان اعتبر فى فترة ما من فترات الفكر الاقتصادى عنصر الانتاج الوحيد (١) وتزعم هذا الاتجاه آدم سميث بحيث ان قيم الأشياء كانت تتحدد فى رايه بما بذل فيها من ساعات العمل .

---

(١) اختلفت نظرة الاقتصاديين الأوائل للعمل . فالطبيعيون كانوا يعتقدون ان الأرض هى العنصر الانتاجى الوحيد ، وان العمل الزراعى وحده قادر على خلق انتاج من التربة الزراعية . وقد ذهب فريق آخر ، ومنهم آدم سميث الى اعتبار العمل العنصر الانتاجى الوحيد ، وأن القدرة الانتاجية للأرض ممثلة فيما تحويه من معادن ، ومواد عضوية ، وماء ، وهواء ، تتحول الى حاصلات زراعية بفعل الانسان . وأن العمل المنتج هو الذى يؤدى الى زيادة الكميات المنتجة من السلع المادية فقط . وقد سبق أن أوضحنا ان (ساى) قد ادخل الخدمات ايضا فى مفهوم خلق المنافع وتعريفه للأشياء المنتجة .

وقد سبق أن أوضحنا ان عنصر العمل ذا طابع انسانى ، ولذلك فهو يتميز عن كل من الأرض ورأس المال بأنه وسيلة الانتاج والغاية النهائية من كل تنظيم اقتصادى ، فضلا عن انه يتداخل مع عنصرى الأرض ورأس المال بصور مختلفة . فهو عنصر متحرك ، ولهذا السبب يعتبر وسيلة وغاية فى نفس الوقت : فهو وسيلة لانتاج السلع والخدمات لا يمكن تجاهلها ، وهو غاية التنظيم الاقتصادى الذى يهدف لتحقيق العمالة الكاملة .

العوامل المحددة لعرض العمل :

ويتوقف عرض العمل (١) المتاح فى اى بلد على عوامل متعددة فى مقدمتها :

(أ) حجم السكان : يمثل حجم السكان وتوزيعه على فئات العمر المختلفة عرض العمل الى حد كبير ، الا ان الأمر يحتاج الى مزيد من مناقشة معدل المواليد والوفيات وحصر فئات السن العليا والدنيا حتى نستخلص منها ما يعرف بقوة العمل .

(ب) يتوقف عرض العمل كذلك على القوانين والتشريعات التى تنظم ساعات العمل ، وسن العمل ، وسن التقاعد عن العمل .

اى تحديد نسبة السكان المستمدة والقادرة على العمل بالقياس الى الحجم الكلى للسكان . وغالبا ما تتحدد نسبة القوة العاملة فى فئات العمر المحصورة بين سن الخامسة عشر والخامسة والخمسون مع اختلاف النظم من بلد لآخر (٢) .

(جـ) ويتوقف كذلك على عدد ساعات العمل الذى يقوم بها الفرد سنويا.ويتوقف الأمر هنا على القوانين الخاصة بتحديد ساعات العمل من دولة لاخرى .

والذى يهمنا هو الأشارة الى العامل الثانى والثالث من حيث انهما يكونان عناصر قوة العمل . فهيكل العمالة يتحدد بعوامل واعتبارات تختلف باختلاف البلاد ودرجة تقدمها الاقتصادى ، كما تتدخل الاعتبارات الاجتماعية ، والقانونية فى تحديد القوة العاملة ، بل قد يكون العقيدة والتقاليد دخل فى تحديد من يعمل ومن لا يعمل بعيدا عن المقاييس الفنية .

---

(١) Labor force

(٢) H. Kohler: Scarcity ehallenged: op. cit p. 4 (labor).

ففى الشعوب الفقيرة يعمل الرجل والمراة والأطفال ما داموا قادرين بدنيا على ذلك ، على حين تحرم تشريعات الدول المتقدمة تشغيل الاحداث ، وتنظيم عمل المراة . وفى البعض الآخر يحرم مشاركة المراة فى أوجه النشاط الاقتصادى مما يترتب عليه تعطل نسبة لا تنكر من القوة العاملة لأن التقاليد تمنع خروجها للعمل ، على حين ان فى بعض التشريعات الاخرى ترى أن المراة تتساوى مع الرجل فى حق العمل والأجر والاجازات .. الخ . والامثلة عديدة وان كان لكل اقتصاد ظروفه وامكانياته التى تشكل فى النهاية قوة العمل التى تشكل العرض الكلى للجزء الصالح للعمل للقيام بالنشاط الاقتصادى .

التخصص وتقسيم العمل : Especia Iization and Division of labor

معنى تقسيم العمل :

يقصد بتقسيم العمل تجزئة العملية الانتاجية الى أجزاء بسيطة ، يعهد بتنفيذ كل جزء منها الى عامل أو مجموعة من العاملين .

وتقسيم العمل ظاهرة عامة . لا تقتصر على ميدان الاقتصاد وحده فهى ظاهرة فسيولوجية نلاحظها فى تقسيم العمل الموجود فى جسم الانسان، وهى ظاهرة سياسية تتضح من تقسيم السلطات فى الدولة وتحديد اختصاصها ، وهى ظاهرة علمية حيث تتخصص العلوم كل فى مجال يتناسب معه : العلوم الطبيعية (حيوان ونبات) والعلوم الاجتماعية قانون ، سياسة ، اقتصاد .. الخ . وظاهرة تقسيم العمل كظاهرة اقتصادية مرت بتطور تاريخى نوجز مراحله فيما يلى :

المستوى الأول : تقسيم العمل الاجتماعى أو المهنى :

وقد ظهر هذا التقسيم منذ فجر التاريخ ، وكان يرتكز على اختلاف الجنس والسن . وهذا ما نلاحظه فى القبائل البدائية التى كان الرجال فيها يقومون بأعمال الصيد والحرب والدفاع ، وهى أعمال تستند الى قوتهم البدنية والى الفكرة السائدة من ان الأعمال النبيلة تقتصر على الرجال . على حين كان النساء يتولين شئون المنزل والطعام والأولاد .

وكان التقسيم ايضا يراعى مراحل العمر بحيث يقوم الأطفال بالرعى وحراسة الاغنام أو جمع الاعشاب ، ويتولى الشباب أعمال الدفاع والحرب والانتاج ، ويكتفى العجائز والكهول بشئون العدالة ، والارشاد، وبعض أمور الكهانة والسحر فى المجتمعات البدائية .

المستوى الثانى : تقسيم العمل النوعى :

وفى مرحلة تالية ، وعندما استقر الأمر بالقبائل ، وتوطنت فى أماكنها، اصبح الانتاج متفقا مع ظروف البيئة . فالقبيلة التى تسكن شاطىء البحر تعمل بصيد السمك ، والتى تسكن البرارى حرفتها الرعى ، والتى تقطن السهول والوديان حرفتها الزراعة . ويعتبر هذا التطور صورة أرقى من

صور تقسيم العمل اذ على اثره بدات العلاقات الانسانية تترابط ، وتنشأ عنها علاقات اقتصادية يتبادل فيها المنتجات طبقا لنظام المقايضة .

المستوى الثالث : تقسيم العمل المهنى :

فى عصور الحضارات القديمة ، ومع اتساع التبادل ، نشأ نوع من التخصص الطبقى ، فوجدت طبقة رجال الحرب ، ورجال الدين ، والتجارة ، والزراعة . ونشأ تبعا لذلك ما يسمى (بالتقسيم الحرفى أو المهنى للعمل) حيث تحرر افراد القبيلة من سلطة رب الاسرة وبدأ التخصص فى الحرف يخلق (طبقة الطوائف) وهذه بدورها بدات تتوطن فى أماكن معينة بعيدا عن عوامل التجمع البدائى . اذ ضعف فى هذه الفترة النظام العائلى ، وبدأ الفرد يعمل لحسابه الخاص .

وقد ساعد نظام الطوائف فى بادىء الأمر على اتساع نطاق تقسيم العمل ، اذ كانت الحرفة تنحصر فى طائفة يتوارثها الأبناء عن الآباء ومن بعدهم أولادهم ، ثم ترتب على زيادة السكان واتساع المدن وتقدم الصناعة وكثرة الاختراعات ان نشأت حرف جديدة ، وتفرعت حرف عن تلك القديمة ، وانتقل تقسيم العمل الى مرحلة متقدمة باختراع الآلات .

المستوى الرابع : تقسيم العمل الفنى :

لم يرتبط التقسيم الفنى للعمل بظهور الآلة وانما كان ظهوره سابقا عليها . ومع ذلك لم يتخذ مجاله الحقيقى الذى نراه اليوم الا بعد اتساع نطاق الانتاج ، وشيوع استعمال الآلات بمختلف أنواعها ، وتعدد الحرف والصناعات. وقد اهتم (آدم سميث) (١) فى كتابه (ثروة الأمم) بظاهرة تقسيم العمل ، وقامت دراسته على أساس ان تقسيم العمل يهدف أساسا الى زيادة الانتاج . ولذلك فقد خصص الفصول الثلاثة الأولى من كتابه لعرض هذه الحقيقة . ولتصوير علاقة تقسيم العمل بزيادة الانتاج . فقدم أمثلة لذلك بأن صناعة الدبابيس تتجزأ فيها العملية الانتاجية الى ثمانية عشر مرحلة ، وبالتالى ثمانية عشر عملية انتاجية ، فلو تصورنا قيام رجل واحد بها فلن يستطيع اكمال الا عشرون دبوسا فى اليوم ، فى حين انه زار مصنعا يعمل به عشرة افراد ، وكان بعض هؤلاء العمال يتولى القيام بأكثر من عملية انتاجية واحدة ، ومع ذلك كان انتاجهم الكلى يوميا ٤٨٫٠٠٠ دبوس وهو ما يعنى ان انتاجية الفرد فى اليوم ٤٫٨٠٠ وحدة مقابل ٢٠ وحدة فى حالة انعدام تقسيم العمل .

---

(1) A.Smith; An Inquiry into the nature and causes of the wealth of nation.op.cit.

ويمكن ان نقدم مثالاً حديثا بصناعة السيارات مثلا . ففى وقت من الأوقات كان محرك السيارة يقوم بتجميعه فرد واحد ، ولكن (هنرى فورد) اكتشف ما لتجزئة العملية الانتاجية من أهمية فى زيادة الانتاج ، فقسم العمل الى ٨٤ مرحلة كل مرحلة يتخصص فيها عامل من العمال ، وهكذا ، تضاعف الانتاج ثلاث مرات للعمال الثمانية والأربعون .

ولكن يجب ان نقدم ملاحظة فى هذا الحال ، وهى ان التقدم الهائل فى حجم الانتاج خلال القرن التاسع عشر والقرن العشرين لم يرجع الى تقسيم العمل وحده ، وانما الى العدد الهائل من الاختراعات والآلات الحديثة التى ضاعفت من استعمال رأس المال ورفعت من كفاءته ، بجانب ما قام به تقسيم العمل من دور لا يمكن انكاره .

اذن كيف يؤدى تقسيم العمل الى زيادة الانتاج ؟ قدم آدم سميث الاجابة على ذلك فى مؤلفه باستعراض مزايا تقسيم العمل التى يترتب عليها انخفاض تكلفة الانتاج ، فانخفاض أثمان البيع ، وبالتالى امكان اشباع الحاجات بأقل مجهود ، يؤدى الى رفاهية المجتمع .

وقبل ان نستعرض مزايا تقسيم العمل يتعين ان نحدد شروط هذا التقسيم ونطاقه .

نطاق تقسيم العمل :

ليست كل الأعمال قابلة للتقسيم ، ولذلك فتقسيم العمل الفنى يتحدد بظروف معينة نوجزها فيما يلى :

١ ــ طبيعة العمل :

لابد أن تسمح طبيعة العمل بالتقسيم ، فلا يتصور تقسيم العمل فى بعض أنواع النشاط الاقتصادى كالأعمال التى لها طابع شخصى ، ومثال ذلك اللوحات الزيتية، والأعمال الادبية والموسيقية، والتماثيل والتحف، فهى أعمال لها طابع صانعها بحيث لا يتصور فيها التجزئة والتقسيم،ذلك أن تقسيم العمل فيها يهدم مالها من قيمة فنية او ادبية.كذلك يمتنع تقسيم العمل فى الأعمال المتقطعة أو الموسمية ، مثل أعمال الحرث والرى والحصاد اذ ان تطبيق التخصص وتقسيم العمل عليها يعنى قيام مجموعة من العمال بها مرة واحدة ثم بقاؤهم فى حالة بطالة الى ان يحل الموسم التالى . ولهذا السبب رأى آدم سميث ان نطاق تقسيم العمل فى القطاع الزراعى نطاق ضيق ومحدود بالقياس الى مثيله فى القطاع الصناعى

٢ ــ حجم المشروع :

يحدد حجم المشروع المدى الذى يمكن ان يتم فيه تقسيم العمل ، ويتسع هذا المدى طرديا مع كبر حجم المشروع ، ذلك ان المشروعات ذات الحجم هى التى تسمح بتخصص عدد من العمال فى عملية واحدة .

وقد عبر عن ذلك (سميث) بقوله : ان تقسيم العمل يبلغ مدى كبيرا في الصناعات الهامة لأنها تنتج لعدد كبير من المستهلكين ، وبالتالى تستخدم عددا كبيرا من العمال (١) ومن أمثلة ذلك مصانع السيارات ، ومصانع الأدوات الكهربائية ، والمصانع الالكترونية ، ومصانع الآلات الدقيقة كالساعات وآلات الجراحة .

٣ — نطاق السوق :

يحدد نطاق السوق — او حجم السوق — حجم المبادلة . واذا كان السوق متسعا ، اتسعت تبعا له حجم وصور المبادلة . ولما كانت المبادلة هي التي تسمح بتقسيم العمل فان اتساع نطاق السوق يعمل على تزايد هذا التقسيم . وذلك على عكس السوق المحدود — الضيق — الذى لا يستدعي التخصص في عملية واحدة وبالتالى يتم اشباع الحاجات تلقائيا دون حاجة للمبادلة ، وفي هذا الحال يضيق نطاق كل من السوق والمبادلة والتخصص وتقسيم العمل . وينتشر هذا النمط من المجتمعات في البلاد الزراعية أو البلاد المنعزلة أو قليلة السكان حيث يتحقق نوع من الاكتفاء الذاتي فيقوم الفرد باشباع معظم حاجاته بنشاطه الخاص دون حاجة لمبادلة فائض انتاجه مع الآخرين (٢) .

مزايا تقسيم العمل (٣) Advantages of division of Iaboxr

هل يزيد تقسيم العمل حجم الانتاج حقا ؟ ان الاجابة على ذلك تتضح مما قدمه (آدم سميث) في مؤلفه عن المزايا التى تترتب على تقسيم العمل في النقط الآتية :

١ — يؤدى تقسيم العمل الى اكتساب العمال مهارة ومقدرة اكبر من ذي قبل . ويستوى في ذلك العمال الذين يعملون بأيديهم أو هؤلاء الذين يشتغلون بعقولهم . ومعنى ذلك ان تقسيم العمل يؤدى الى رفع الانتاجية المادية ، وخفض نفقة الانتاج وبالتالى انخفاض أثمان البيع . ومن المعروف ان آثار ذلك لا تقتصر على ربح المنتجين وانما هى تفيد المستهلكين ايضا . فانخفاض نفقة الانتاج تضاعف لرب العمل هامش الربح الصافي مهما كان ثمن البيع منخفضا . اما بالنسبة للمستهلك فان انخفاض الاسعار يعني رفع القوة الشرائية للنقود ، وهو ما يستتبع رفع الدخل الحقيقى دون النقدى ، وزيادة الرفاهية ، هذا من ناحية ، ومن ناحية اخرى يؤدى انخفاض الاسعار الى زيادة الطلب على المنتجات وهو ما يفيد طبقة المنتجين

---

(١) Smith: op., cit. pp. 7—8.

(٢) Smith: op. cit. pp. 28-33, also.. Hanson, op. cit. p. 30(No. 12: provision of london necessitates exchange.

(٣) A. Smith. op. cit. pp. 7—10.

لأن زيادة البيع تعنى زيادة الانتاج وزيادة الربح . حيث يحفز الطلب الكلى الفعلى دوافع الاستثمار .

وفى هذا الصدد يقول آدم سميث ان اكتساب العامل مهارة ومقدرة راجع الى :

« ان اختصار عمل كل فرد الى عملية محدودة ، وجعل هذه العملية وحدها محور نشاطه طول حياته ، أمر فى حد ذاته يزيد من خبرة العامل ومهارته » (١) .

٢ ــ تقسيم العمل يحقق اختصارا فى الوقت ، بعكس ما اذا كان العامل يقوم بكل مراحل العملية الانتاجية ، فاقتصاره على جزء منها يحافظ على الوقت الضائع نتيجة انتقاله من مرحلة الى أخرى ، بل أن تخصصه فى مرحلة معينة ، يكسبه بمرور الوقت المهارة التى تؤهله لانهائها فى وقت أقل عن ذى قبل .

٣ ــ تقسيم العمل يعمل على تحقيق وفر فى رأس المال . اذ ان تقسيم العمل يستدعى تركيز مجهود عامل بالذات على آلة معينة وبذلك يتم استغلال هذه الآلة على أكفء مستوى .

وهذا الاعتبار يشجع على استخدام الآلات الدقيقة ، المرتفعة القيمة والمنفعة استخداما متواصلا يتحاشى تعطيل الآلة ويدفعها للعمل بالطاقة الكاملة .

٤ ــ ان تقسيم العمل يدفع العامل الى الابتكار والاختراع سواء بادخال تحسينات على الآلة ذاتها ، او اكتشافه اضافات توفر الوقت والجهد . ولا شك ان استمرار العامل على آلة معينة يرفع من درجة فهمه لتشغيلها وتطويرها وترجع كثير من الاخراعات الحديثة الى هذا الاعتبار .

٥ ــ تقسيم العمل يؤدى الى ارتقاء المستوى الذهنى والفكرى للعامل ويدفع المتخصصين الى التمادى فى الابحاث والتحسينات ولاشك ان ثمرة هذا الاعتبار آلاف الابحاث المتطورة التى ساهمت التكنولوجيا الحديثة فى اخراجها الى حيز الوجود .

---

(١)
«By reducing every man's business to some simple operation, and by making this operation the sole employment of his life neeessarily increases very much the expret of the workman.

ومع ذلك لا يخلو تقسيم العمل من مضار أبرزها بعض المفكرين كما يلى :

١ ــ قيل ان تقسيم العمل يزيد من الانتاجية المادية على حساب شخصية العامل ، فتكرار نفس العملية ، يضعف من قواه الفكرية ، ويضيق أفقه ، ويصيبه بالبلادة والملل فيصبح العامل كالآلة الصماء . وهذا قول محل نظر ، اذ يكذبه الواقع فى أغلب الحالات ، ويؤكد عكسه ما نراه من تفتح ذهن العامل فى القطاع الصناعى ، وفى المنشآت التى تطبق أقصى درجات التخصص وتقسيم العمل عن زميله فى القطاع الزراعى، اذ الأول بجانب ما يكسبه من مهارات ودقه ، دائم البحث فيما يرفع كفاءة الآلة ، دائم الاطلاع والثقافة . كما ان تنظيم المصانع للنشاط الرياضى والاجتماعى والثقافى يخفف كثيرا من روتين العمل .

٢ ــ قيل ان التقسيم الفنى للعمل قد يرهق العامل اذا كان تخصصه فى أعمال بدنية ، أو أعمال فيها خطورة على الصحة . فملازمة العامل لافران صهر الحديد ، أو لمحالج الاقطان ، أو طحن الغلال تحمل للعامل خطورة صحية وجسمانية . والرد على ذلك يسير من أن التشريعات العمالية الحديثة وضعت ضمانات للتغذية والوقاية وأوقات العمل والراحة ، وتعويض الاصابات بحيث تواجه هذا الاعتبار . ثم ان مشقة العمل البدنى فى طريقها للزوال اذ تحل الآلة الآن محل الانسان فى كثير من الأعمال البدنية الشاقة وما عليه الا مراقبتها وليس ذلك بعبء كبير .

٣ ــ يذهب راى ثالث الى ان العمال المتخصصين أكثر تأثرا بالازمات الاقتصادية ، مما قد يهددهم بالطرد من اعمالهم ، وتعذر حصولهم على أعمال مماثلة الأمر الذى قد يجعلهم اما يواجهون خطر البطالة أو قبول أعمال لا تتفق مع كفاءتهم . وهذا صحيح الى حد كبير الا أن آثار الازمات الاقتصادية لها صفة العمومية على جميع نواحى النشاط الاقتصادى بحيث لا يتصور ان تقتصر على العامل الماهر دون غيره .

ومهما قيل فى مساوىء تقسيم العمل ، فهذا ليس مبررا لانكار مزايا ظاهرة اقتصادية ، اثبتت نجاحها ، وتطبقها جميع الأنظمة الاقتصادية مهما كانت فلسفتها السياسية . فكلا النظامين الرأسمالى وغير الرأسمالى يؤمن بفاعلية التخصص وتقسيم العمل ، ليس لصالح فئة المنتجين فحسب، وانما لصالح فئة العمال التى أصبح لها فى الوقت الحاضر وزنا سياسيا واقتصاديا واضحا .

المبحث الثالث

راس المال CAPITAL

تطلق كلمة راس المال — فى مفهوم علم الاقتصاد — على مجموعة السلع الانتاجية او الراسمالية ، والسلع الاستهلاكية بمفهومها الواسع، التى يقوم الانسان بانتاجها ، والتى تستخدم ليس فى اشباع الحاجات بصورة مباشرة ، وانما فى انتاج رؤوس اموال جديدة فى هيئة سلع وخدمات قد تكون انتاجية وقد تكون استهلاكية (١) .

ويختلف معنى راس المال على هذا الاساس عن المعنى الدارج الذى يقرن راس المال بالجانب النقدى فقط (٢) . فلا يخرج راس المال عن مجموع المبالغ النقدية الحاضرة أو المؤجلة فى فترة معينة . وقد يكون هذا المعنى قريبا الى حد ما للمحاسب أو المشتغل فى فرعى المحاسبة والتكاليف حيث تقوم التقديرات على اساس القيمة النقدية .

اما فى مجال الاقتصاد ، فالأمر مختلف ، اذ المقصود براس المال (راس المال العينى) (٣) الذى يتركز فى الأموال الاقتصادية غير المباشرة.

ويمكن ان نقول ان راس المال — كعامل من عوامل الانتاج — هو ثروة تستخدم لانتاج ثروة أخرى (٤) . ولكن يتمين الحذر من اعتبار كل

(١)

Capital is the total of ali man-made resources.
This includes all buildings, all types of equipments (in the widest sence of the word), all producers inventories of materials, in cluding goods partly or compleately finished which can be used in the process of production ... Scarcity... op... cit p. 5.

وحسب تعبير آدم سميث ان راسمال الشخص هو :

That part of his stock from which he expects to drive an income.

وهو يختلف عن نظرة المحاسب الى راس المال .

(٢) Financial capital

(٣) Real capital

(٤)

Capital is a factor of production, or, wealth used for the production of further wealth.

ثروة راسمال . ذلك ان الثروة wealth هي عبارة عن مجموع السلع الموجودة فعلا في زمن محدد ، وتغل ايراداً نتيجة انتقالها من شخص لآخر . اما راس المال كعنصر انتاج فهو عبارة عن ثروة تستخدم لانتاج اصول . وليست كل الاصول . فبعض الثروة يستعمل كأصل راسمالي وبعضها لا يستعمل . وبالتالي فكل راسمال ثروة وليست كل ثروة راسمال . فالثروة أعم لانها تشمل رؤوس الأموال المنتجة ، ورؤوس الاموال الاخرى المخصصة للكسب والمبادلة والاستهلاك كما تشمل الخدمات .

ونفرق هنا بين السلع الاستهلاكية Consumer Goods وهي السلع التي تشبع الحاجات مثل الأغذية والملابس والأثاث والكتب وقد يطلق عليها لفظ السلع النهائية لانها تنتهي غالبا بالاستعمال . Final products وبين السلع الراسمالية Produsers goods, capital goods التي لا تطلب لذاتها ، وانما لتساهم في انتاج سلع اخرى قد تكون سلعا راسمالية او سلعا استهلاكية . وتشمل مباني المصانع ، الالات ، المعدات، المواد الأولية وبالاختصار كل المنتجات التي لم تصل الى المرحلة النهائية من التصنيع كما تشمل وسائل النقل (الطرق . السيارات . القطارات . اللوريات) وهي على نوعين اما سلع راسمالية (خام او سلع وسيطة) او تامة الصنع وانما لا تشبع حاجات استهلاكية وتسمى أحيانا Intermediate-products . والواقع انه ليس هناك حد فاصل بين السلع الراسمالية والسلع الاستهلاكية الا من وجهة نظر شخصية . فالخيوط القطنية قد تعتبر سلعة راسمالية للحائك انما اذا استعملتها ربة المنزل أصبحت سلعة استهلاكية . كذلك السيارة تعتبر سلعة راسمالية للتاجر والذي ينقل عليها بضائعه وتعتبر سلعة استهلاكية لمن يستعملها للنزهة والتمتع بها (١)

ونتيجة لهذا التحديد يمكن ان نقول ان السلع الراسمالية مثل المصانع وما فيها من آلات ومعدات وعدد ، والسلع نصف المصنوعة

---

(١) يمثل هذا الاتجاه المدرسة الانجليزية ويتزعمها مارشال . وتفرق هذه المدرسة بين نوعين من أموال الانتاج .

(أ) الأول أموال انتاج تقدمها الطبيعة للانسان بلا مقابل ، وبدون تدخل العمل ، وهذه هي الأرض .

(ب) الثاني اموال انتاج ، ناتجة عن العمل ، وهذا ما يعتبر في رأيهم (راس المال) بالمعنى الفني .

كالمواد الكيماوية وغزل القطن والصوف والواح الصلب ، والمواد الاولية أو الخام كالحديد والنحاس والقطن والبترول الخام كلها عناصر لراس المال بالمفهوم الاقتصادى . كذلك يتضمن هذا المفهوم السلع الاستهلاكية مثل المنازل والملابس والسلع الغذائية وغير ذلك . وقد ذهب الاقتصاديون المحدثون الى ان عنصر الأرض والطبيعة يدخل ضمن مفهوم رأس المـــال باعتبار ان الاموال ذات الصفة الاقتصادية والتى تؤدى الى زيادة انتاجية العمل انما تشمل فى مدلولها الأرض لانها ـــ أى الارض ـــ تعطى قدراتها الانتاجية على دفعات شأنها فى ذلك شأن السلع الراسمالية الاخرى . الا أن الراى الآخر رفض شبيه الطبيعة والأرض بالاموال غير المباشرة التى تعتبر ناتجا للعمل . لأنها ليست من خلق الانسان ولذلك ستقل عن راس المال وتصبح عنصرا قائما بذاته .

أنواع راس المال :

تتعدد أنواع راس المال وتقسيماته تعددا كبيرا ، وفيما يلى نوضح بعض التقسيمات المتداولة .

راس المال النقدى وراس المال العينى :

Money Capital and Real Capital

راس المال النقدى هو المفهوم القريب عند العامة لراس المـــال . فالنقود وراس المال لهما معنى واحد.فيقال ان فردا يمتلك راس مال بقدر بألف جنيه ، وآخر يتجاوز راسماله النصف مليون جنيه وهكذا . الا ان راس المال ليس نقودا فحسب ، فاذا نظرنا الى ثروة صاحب مصنع للملابس مثلا نجد انها تتمثل فى مبانى المصنع ، وما يحتويه من آلات ومعدات ، ومنتجات هذا المصنع ، والمخزون ، وما يملكه الشخص من أموال فى المصارف ، وما يوجد لديه من تحف وأثاث . وهنا يتضح ان جزئيات (راس المال) لا تقتصر على الوحدات النقدية فقط وانما تتعداها الى ما لديه من اصـــول (عينية) هى جزء من ثروته ، ونقد بالمعنى الاقتصادى (راسمال) .

وراس المال يقوم بالنقود . الا ان النقود تفترق من راس المال . وقد لا يكون للتفرقة اهمية واضحة على مستوى الفرد . فزيادة كمية النقود لدى الفرد ترفع من دخله وتضاعف امكانياته فى تملك الســـلع والخدمات ، وتحقق له قدرا أكبر من الرفاهية الاقتصادية . وهذا الاعتبار يختلف الى حد ما بالنسبة للدولة.فعلى مستوى الدولة لا تعتبر زيادة كمية

النقود زيادة للثروة فى كل الاحيان ، بل قد تؤدى على العكس الى توريث النظام الاقتصادى اتجاهات تضخمية ، بينما لو تضاعف لدى الدولة رصيدها من راس المال (العينى) لتوقعنا لها اتجاها مطردا نحو الرفاهية والتقدم . وسنزيد ذلك ايضاحا فى مناقشتنا لتكوين راس المال .

وفى العادة تسعى الدولة لا لزيادة راسمالها النقدى فحسب ، وانما الى المزيد من المصانع والآلات والأراضى الصالحة للزراعة وتحقيق فائض فى الانتاج يعد للتصدير اى تنمية راسمالها العينى بوجه خاص .

.. وربما تعنى الدولة بمضاعفة راسمالها العينى بدرجة أكبر من راسمالها النقدى . وقد يعترض على ذلك بأن تحقيق الدولة لكميات من راس المال العينى انما أساسه ما يتوفر لديها من راس المال النقدى ، وهذا صحيح ، الا ان الأهمية تتضح فى نسبة ما يحول من راس المال النقدى فى الدولة الى رؤوس أموال عينية ، وكلما ارتفعت نسبة ما يستأثر به راس المال العينى من النقود كلما زادت امكانيات الدولة فى تدعيم اقتصادها . وهذا ما سنوضحه فى تحليلنا لتكوين راس المال ، بعد قليل .

راس المال الخاص وراس المال المقترض :

ومثل راس المال الخاص مجموع رؤوس الأموال المملوكة للمنشأة والتى تخصص للانتاج ، ويقوم راس المال المقترض باستكمال احتياجات المشروع من رؤوس الأموال . وذلك عن طريق الاقتراض من الأفراد أو من البنوك . وقد تتخذ مدخرات الأفراد شكل (اسهم) يكتتبون بها فى اسهم المشروعات ، أو شكل (سندات) وكلاهما يدر دخلا او عائدا مقابل الاقراض يتناسب مع انتاجية الأصول الراسمالية التى يمثلها .

ولا تعتبر الاسهم والسندات راسمال حقيقى فى حد ذاتها ، ولكنها تمثل حقوقا على راس المال الحقيقى الذى تملكه الشركات او الهيئات المصدرة لها .

راس المال الأصلى وراس المال المكتسب :

يمثل راس المال الأصلى مجموع الأموال التى ساهمت فى تكوين المشروع فى مراحله الأولى او اثناء هذا التكوين . بينما راس المال المكتسب هو مجموع الأرباح المحتجزة غير الموزعة التى تضاف الى راس المال الأصلى ويعاد استثمارها معه . وكثيرا ما يقوم راس المال المكتسب بدور

تطبيق فى المشروعات اذا ما كان المقتطع منه كاحتياطى نسبة مرتفعة . الحالة يساند رأس المال الاصلى وربما تفوق عليه ، ويحدد انشاء الشركة او المشروع نسبة راس المال الأصلى الى راس المال المكتسب .

راس المال الزراعى وراس المال الصناعى وراس المال التجارى :

وواضح من هذه التفرقة انها ترتكز على نوعية النشاط القطاعى الذى يستخدم فيه راس المال . فراس المال الزراعى هو جميع الأموال المستخدمة فى الانتاج فى القطاع الزراعى . وتتضمن الآلات الزراعية والاسمدة والبذور والمبيدات الحشرية ومخازن الغلال وسيارات نقل المحصول ... الخ .

وراس المال الصناعى هو جميع الأموال المستخدمة فى الانتاج الصناعى مثالها المبانى والمنشآت والاصول الراسمالية السائلة والفن الانتاجى المطبق .. الخ كذلك الحال فى راس المال التجارى الذى يشمل كل الأموال التى تساهم فى النشاط التجارى كالسفن والمخازن والعربات وارصفة الشحن والتفريغ ووسائل نقل البضائع ومكاتب التخليص.. الخ.

الا ان هذا التقسيم الذى يرجع الى تخصص الأموال لا يعنى اختلاف طبيعة راس المال . فالشىء الواحد قد يعتبر تارة راس مال زراعى وتارة اخرى راسمال صناعى أو تجارى حسب استخدامه .

ومثال ذلك ان السيارة التى تستخدم فى نقل السماد الى قطعة ارض لزراعتها (تكون راسمال زراعى) فاذا استخدمت فى نقل المواد الأولية للمصنع (اعتبر راس مال صناعى) اما اذا نقل بضائع من تاجر الجملة الى تاجر التجزئة (فانه يعد راسمال تجارى) وهكذا يعتبر هذا التقسيم تحكميا لأن تغير الاستخدام ينقل راس المال من طبيعة لاخرى .

فالنقود هى النقود . وهى أصول راسمالية سواء قامت بتمويل مشروع صناعى او زراعى أو تجارى ومع ذلك يستخدم هذا التقسيم للتوضيح العلمى وتقتصر أهميته فى بيان نسبة ما يساهم به راس المال العينى والنقدى فى كل قطاع وان كان لا يمس طبيعة راس المال نفسه .

راس المال الثابت — Fixed Capital

راس المال المتداول — Warking Capital

رأس المال الثابت ورأس المال المتداول ورأس المال السائل : (١)

يعتبر هذا التقسيم اهم تقسيمات رأس المال ، واشهرها.ورأس المال الثابت هو رأس المال الذى يستخدم فى الانتاج عدة مرات ، بصفة مستمرة ومتكررة ، ولا يستهلك باستعماله لأول مرة ، وانما يستهلك تدريجيا مثال المبانى والآلات واثاث المصنع وموجوداته .

اما رأس المال المتداول فهو رأس المال الذى لا يستخدم فى الانتاج الا مرة واحدة ويستهلك فى هذه المرة بحيث لا يتصور استخدامه مرة اخرى . ومن أهم امثلته المواد الأولية والسلع غير تامة الصنع واللازمة للعملية الانتاجية ، ومواد الوقود . اما رأس المال السائل فهو المخزون من المنتجات التامة الصنع ، والذى يكون جاهزا للبيع او التوزيع .

فاذا نظرنا الى مصنع للحقائب الجلدية مثلا ، نجد أن مبنى المصنع والآلات القائمة به والاضاءة ومرافق التدفئه والتكييف والآثاث والمكاتب.. كلها رأسمال ثابت يستعمل فعلا ولكنه لا يهلك لأول مرة يستعمل فيها ، فقد يتحمل المصنع لعشرات السنوات ويظل الآثاث صالحا للاستعمال عشرون عاما ، وادوات المصنة وآلاته عشر سنوات ولذلك نقول انه رأسمال ثابت . أما المواد الأولية — وهى فى مثالنا هذا الجلود ومواد الصباغة واللصق والمسامير ، واقفال الحقائب والخيوط .. الخ فهى رأسمال متداول لأن استعمالها مرة واحدة يعنى استهلاكها بحيث لا يعاد استعمالها مرة اخرى فى آلانتاج . واذا كان لدى هذا المصنع ١٠٠٠ حقيبة كمخزون فهى تمثل رأس المال السائل .

وللتفرقة بين رأس المال الثابت والمتداول اهمية عملية كبيرة ، وذلك من ناحية التناسب بين رأس المال الثابت والمتداول ، ومن ناحية طرق تجديده ، ومن ناحية طريقة استخدامه وهو ما سنوضحه فيما يلى :

(أ) فمن حيث التناسب بين رأس المال الثابت والمتداول :

تظهر الأهمية فى احتساب النفقة الكلية للانتاج ، اذن يدخل فى هذه النفقة القيمة الكلية لرؤوس الأموال المتداولة لانها تكون قد فنيت خلال العملية الانتاجية ، بينما لا يدخل فيها — على العكس من ذلك — الا جزء من قيمة رأس المال الثابت ، وهذا الجزء هو ما يعرف باستهلاك رأس المال الثابت . ويتوقف حساب الجزء المحتجز من رأس المال الثابت على المدة التى يتوقع ان يستثمر فيها رأس المال الثابت ، فاذا كانت الآلة تتغير كل عشر سنوات ، فان المنتج يحسب ١٠٪ من ثمنها سنويا كنفقة للاستهلاك .

وحيث ان نسبة رأس المال الثابت الى المتداول تحدد نفقة الانتاج فان التناسب بين نوعى الأموال يختلف فى المشروع عنه فى الدولة .

فمن ناحية المشروع الواحد يتعين على المنظم ان يحقق تناسبا بين راس المال الثابت والمتداول طبقا للظروف التى تواجهه . فلا يتصور أن يقيم بناء المصنع على أحدث طراز ويستخدم رؤوس الأموال الضخمة وعددا من العمال المدربين ، وحجما كبيرا من المواد الأولية ثم لا يجد طلبا لمنتجاته فى السوق . بعكس ما اذا كان الطلب الاستهلاكى مرتفعا اذ يحفز رب العمل على الارتفاع براس المال المتداول اكبر من الثابت حتى يسد احتياجات السوق المفتوحة أمامه .

اما بالنسبة للدولة فعليها ان تزيد من حجم راس المال الثابت اذا كانت دولة غنية بالثروات والمواد الأولية ، وذلك حتى يقوم راس المال الثابت باستخدام راس المال المداول فى انتاج السلع والخدمات .

وعلى العكس يتعين على الدولة الفقيرة فى الثروات والمواد الأولية ان تزيد من راس المال المتداول . سواء بالاستيراد ، أو تنمية منابع الثروة القومية . والا واجهت حجما من راس المال الثابت لا يجد راسمال متداول لاستخدامه .

كما نشير الى ان تمادى الدولة فى زيادة راس المال الثابت قد يؤدى الى اصابة الاقتصاد القومى بالجمود بحيث يتعذر احداث نوع من التناسق بين الطلب والعرض ، نظرا لان التركيز على راس المال الثابت (وهو يكلف كثيرا) يجعل من الصعب التحكم فى حجم المعروض من المنتجات . بالاضافة الى انه يمثل عاملا من عوامل رفع نفقة الانتاج الكلية .

(ب) من حيث تجديد راس المال :

يتضح التفرقة بين راس المال الثابت وراس المال المتداول من حيث تجديد كل منهما . فالأول لا يدخل كله فى قيمة السلعة المباعة مرة واحدة ، وانما يحتسب فى تكلفة السلعة جزء من هذه القيمة فقط . ويتمشى هذا الجزء مع المدة التى يستهلك فيها راس المال الثابت استهلاكا ماديا واقتصاديا . ويقصد بالاستهلاك الاقتصادى ان تظل الآلة وقتا من الزمان نافعة اقتصاديا ، بحيث لا يطرأ عارض يحد من هذه المنفعة . وعلى ذلك فالصلاحية المادية ليست دليلا على الصلاحية الاقتصادية . اذ قد تكون الآلة صالحة ماديا لكنها فقدت صلاحيتها الاقتصادية ، لاختراع آلة احدث، او اغزر انتاجا ، أو اقل استهلاكا للوقود . فاحلال الآلة الحديثة محل القديمة يعمل على انهاء صلاحيتها الاقتصادية رغم بقاءها صالحة (من الناحية المادية) .

والأمر على خلاف ذلك فى احتساب تجديد راس المال المتداول فهو يحسب دفعة واحدة ، لانه لا يستخدم فى الانتاج الا هذه المرة وبالتالى يحتسب فى تكلفة السلعة مثل ثمن المواد الأولية ، والوقود ، ومواد اللصق، والتغليف .. الخ .

(هـ) من حيث شكل الاستخدام :

يتميز راس المال المتداول بالمرونة بحيث يسهل استخدامه فى أكثر من غرض . فالبترول قد يستخدم وقوداً ، وقد يستخدم مادة أولية فى صناعة ، وقد يستخدم فى مواد طبية .. الخ .

والاخشاب قد تستخدم فى البناء ، أو عمل الأثاث ، أو للوقود ولذلك تتعدد أوجه استخدامه الى مالا نهاية . وعكس ذلك راس المال الثابت .

فانه يستخدم على نحو معين ، يصعب معه استبداله فى كثير من الاحيان . فالنول الميكانيكى لا يصلح الا لغزل القطن مثلا ، والمحراث للارض . ولكن فى بعض الأحيان قد يتصور تعدد صور استخدام راس المال الثابت كأن تستخدم السيارة فى نقل البضائع أو فى نقل الحاصلات الزراعية، كما قد تستخدم المخازن للغلال أو لتخزين بضائع لبعض التجار وهكذا ..

CAPITAL FORMATION تكوين راس المال (١)

ذكرنا ان لفظ (راس المال) ينصرف فى مفهومه الفنى الى رصيد المجتمع من السلع التي تستخدم فى عملية الانتاج ، أو هو رصيد المجتمع من الأموال المادية التى تؤدى الى زيادة انتاجية العمل . وبناء على ذلك يتحدد تكوين راس المال بذلك الجزء من الانتاج الجارى والواردات الذى لا يستهلك ، أو يصدر ، وانما يضاف الى موجودات راس المال العينى فى شكل ادوات انتاج .

ويتميز صافى تكوين راس المال القومى عن اجمالى تكوين راس المال باستبعاد مخصصات الاستهلاك المادى ، والتكنولوجى ، والتلف العارض من راس المال الثابت . ولا يعتبر انتقال الاصول الراسمالية المستخدمة فى عملية الانتاج من حائز لآخر تكوينا راسماليا ، حيث ان هذا الانتقال لا يضيف للطاقة الانتاجية فى الاقتصاد القومى شيئا .

ومن هذا التحديد السابق نرى ان تكوين راس المال فى الوقت الحالى لا يختلف كثيرا عن تكوين راس المال فى المجتمعات البدائية (٢) . فهذه الاخيرة كانت تقوم بخلق رؤوس الأموال المنتجة ، وتستخدمها فى انتاج سلع استهلاكية بكميات وفيرة تواجه احتياجات الجماعة من الاستهلاك ،

---

(١) حمدية زهران : مشكلات تمويل التنمية فى البلاد المتخلفة مع دراسة تطبيقية لجمهوريةمصر العربية . القاهرة ١٩٧٠ (رسالة دكتوراه)

(٢) كانت المجتمعات البدائية فى اول الأمر تقوم بنشاط اقتصادى يواجه احتياجاتها الاستهلاكية أولا بأول ، ثم بدات تتجه الى انتاج ادوات تساعدها على مضاعفة الكميات فانتجت الشباك والسهام والحراب ، أو آلات الحرث والرى . واستطاعت ان تضاعف انتاجها بحيث تدخر جزء منه للاستهلاك فى زمن تقوم فيه الجماعة بانتاج ادوات اخرى . وكان سلع الاستهلاك (المدخرة سابقا) تقدم (وقت الفراغ) الذى كان مخصصا لها لانتاج (سلع الاستثمار) أو سلع راس المال .

راجع فى ذلك كثير من المؤلفات التى تناول عناصر الانتاج ومنها على سبيل المثال :

Hailstones and Dodd: Economics: op. cit.p.55.

وفى هذا المعنى يلخص هلستون راس المال فى المجتمع البدائى بقوله :

The Creation of Capital requires both Saving and a deversion of labor Primitive man Saved or withheld part of his effort and diverted it to the production of capital. .p. 55.

وتحقق فائضا منه يدخرونه ليوفر من الوقت ما يكفى لمعاودة انتاج سلع راس المال الاخرى .

ومعنى ذلك ان تكوين راس المال انما نشأ ــ كما قال تاوسيج ــ نتيجة تنظيم « وقت الفراغ » . اذ يترتب على هذا (الادخار العينى) أن يحدث تناسق بين وقت الفراغ وبين العمل والراحة .
فراس المال اما ان يتواجد عن طريق زيادة عدد ساعات العمل ، وتخصيص الوقت الاضافى فى انتاج السلع الاخرى المرغوبة ، اى التضحية بوقت الفراغ . او قد يتم [illegible] طريق تخفيض الاستهلاك فى الوقت الحاضر فى سبيل المستقبل ، وتحويل عناصر الانتاج من انتـــاج السلع الاستهلاكية الى انتاج سلع راس المال ، التى يستعين بها المجتمع فيما بعد فى زيادة مقدار المنتج من كلا من سلع الاستهلاك والانتاج معا .

نخلص من ذلك الى ان الناتج القومى أو الناتج بوجه عام ينقسم الى قسمين : قسم يستخدم فى الاستهلاك ، وقسم لا يستخدم لهذا الغرض ، فيضم كله أو بعضه الى راس المال القومى ، ويطلق على هذه الزيادة فى راس المال القومى لفظ (الاستثمار) (١) ويشترط ان تقوم الجماعة بهذا الاستثمار فعلا .

مما سلف يتضح ان ثلاثة شروط رئيسية لتكوين راس المال :

١ ــ الادخار :

ويقصد بالادخار الفائض من المواد المنتجة بعد الوفاء باحتيـــاجات الاستهلاك ، اذ لو استهلك الافراد كل انتاجهم لما تمكن المجتمع من تحقيق راس المال او زيادته .

٢ ــ الاستثمار :

لا يكفى قرار الادخار ، وانما لابد لتكوين راس المال من استثمار هذا الادخار فى مشروعات تشتغل بانتاج رؤوس الأموال . فاذا لم تستثمر هذه الأموال المدخرة اصبحت اكتنازا وليس ادخارا . كذلك اذا انفقت فى اوجـــه الترف والكماليات لما ترتب على انفاقها اى اضــــافة للتكوين الراسمالى .

---

(١) حمدية زهران : المرجع الســـابق : المبحث الثانى : ص ٦٧ (دور راس المال فى التنمية الاقتصادية ، تكوين راس المال العينى).

ويتحدد الاستثمار بالزيادة التى تحدث فى راس المال بجميع أنواعه[1] وسواء كانت الزيادة فى راس المال الثابت او راس المال المتداول او زيادة فى المخزون وهو ما يطلق عليه راس المال السائل .

٣ ــ القيام بخلق رؤوس الأموال العينية :

ويتضمن هذا الشرط تفسيرا لما يعرف بالميل للاستثمار . ويتحدد الميل للاستثمار عند تساوى الكفاية الحدية لراس المال مع سعر الفائدة، لانه عند هذا الحد يحقق الفرد أو المشروع أقصى ربح ممكن . ولا شك ان دافع الربح هو المحرك الأساسى لاتخاذ قرارات الاستثمار ، وبالتالى لخلق رؤوس الاموال . سواء كانت اموال استهلاك ام اموال استثمار. وهذه الاخيرة هى التى تهمنا فى تكوين راس المال .

---

(١) يرى آخرون انه يشترط لتكوين أموال الاستثمار توفر ثلاثة شروط هى:

١ ــ وجود طلب على اموال الاستثمار : سواء الطلب من الأفراد أو من الدولة وهو يتوقف على المقارنة بين الكفاية الحديه لراس المال وسعر الفائدة .

٢ ــ الحصول على بعض العناصر العينية اللازمة لقيام الاستثمارات كالعمل والمواد اللازمة لذلك .

٣ ــ توفر مصادر تمويل كافية لمواجهة هذا الاستثمار ، ولا يوجد فرق كبير بين الشروط الواردة فى المتن وهذه الشروط ، فالحصول على المدخرات هى ما جاء هنا فى الشرط الثالث تحت تعبير (مصادر تمويل) وقد تتضمن المدخرات وغير المدخرات . اما الشرط الثانى وهو الاستثمار فيقابله تعبير (الميل للاستثمار) أو الطلب على أموال الاستثمار .

قارن المحجوب . الاقتصاد السياسى ص ٤٩٢ وحمدية زهران ــ رسالة الدكتوراه السابق الاشارة اليها ، حيث يتضح أن اهمية المدخرات ليست فى تجميعها فقط وانما فى دفعها الى مجالات الاستثمار المنتج . وقد توسعت الدراسة الأخيرة فى مفهوم الادخار تذهبت الى ان الارتفاع بمعدل تكون راس المال قد لا يتم بالمدخرات وحدها وانما يمكن ان يحدث نتيجة تحول جزء من اليد العاملة من قطاع لآخر (وفى مثالنا) حدث التحول من القطاع الزراعى للقطاع الصناعى .

وحيث ان الانتاجية الحدية للفئة المحولة من القطاع الأول الى الثانى فى البلاد المتخلفة تكون صفرا فان انتقالها لقطاع الصناعة يرفع من تكوين راس المال دون حاجة لمدخرات نقدية كبيرة ودون ان يمس الناتج الكلى فى القطاع الزراعى .

حمدية زهران : المرجع السابق ص ٧٠ : ٧٥ ،

فاذا توفرت الشروط اللازمة لرفع الميل للاستثمار ، فان خلق رؤوس الاموال الانتاجية قد يتم بواسطة فرد ، أو مشروع خاص . وهذا ما نلاحظه فى النظام الراسمالى الحر الذى يتم فيه انتاج أموال الاستهلاك وأموال الانتاج تحت مسئولية القطاع الخاص . ولكن قد تقوم الدولة نفسها بخلق رؤوس الأموال المنتجة اذا ما تراجعت المشروعات الخاصة عن القيام بها أو تبين انها غير كفء أو كانت سياسة الدولة العامة تأخذ بمبدأ التدخل الايجابى فى جميع نواحى النشاط الاقتصادي كما هو الحال فى الاقتصاديات الموجهة والتى تأخذ بالتخطيط الاقتصادى . وعلى أى حال فان الموازنة بين انتاج سلع الاستهلاك وسلع الانتاج تكون ادق حينما تسبقها خطة اقتصادية محددة توزع امكانيات الاقتصاد القومى على النوعين من الانتاج بحيث لا تطغى السلع الاستثمارية على الاستهلاكية (تحت دافع التنمية ومقتضيات الرفاهية) .

الادخار وتكوين راس المال :

اتضح مما سبق اهمية الادخار لتكوين راس المال . ونخصص هذا الجزء من الدراسة لتحديد ماهية الادخار ، وكيف يتكون ، والعوامل التى تحدده . والمعروف ان الادخار هو ما يتبقى من الدخل بعد الاستهلاك ، أو هو الزيادة فى الدخل المتبقى بعد الانفاق على الاستهلاك . ولذلك يعرف الادخار دائما بالسلب أو كما يقول كينز (هو قرار بعدم الاستهلاك اليوم ليس الا) .

والادخار اذا جاء نتيجة امتناع الأفراد عن الاستهلاك يسمى ادخارا فرديا ، واذا تم نتيجة تصرف الدولة فى دخلها بين الانفاق ودمه سمى ادخارا حكوميا ، واذا نظرنا له على مستوى الدولة سمى ادخارا قوميا .

والاصل فى الادخار ان يكون اختياريا ، بمعنى أن يتم اقتطاعه من الدخل بواسطة الأفراد ، وباختيارهم ، ويتم ذلك نتيجة الموازنة بين المنفعة الحدية للادخار والمنفعة الحدية للاستهلاك (١) . ومن امثلة ذلك المدخرات التى تودع فى صناديق توفير البنوك واقساط التأمين على الحياة .. الخ . ومع ذلك فيصح ان يكون الادخار اجباريا اذا تم حجز جزء من الدخل جبرا ، ولصالح المدخر ، أو لصالح الجماعة ، أو لاحتياجات الدولة . ومن امثلة الادخار الاجبارى التأمينات الاجتماعية ، واحتجاز أرباح الشركات،

---

(١) حمدية زهران : مشكلات التنمية الاقتصادية .. المرجع السابق. (الفصل الأول) المدخرات القومية . ص ١٠٨ .
ايضا : المحجوب : الاقتصاد السياسى . المرجع السابق ص ٤٤٢ .
حمدية زهران : مشكلات تمويل التنمية المرجع السابق ص ١٠٩ .
Keynes: op. cit.

والضرائب بنوعيها : المباشرة وغير المباشرة (١) والقروض الاجبارية التى تطرحها الدولة وتمتنع عن سدادها واخيرا سياسة الاصدار الجديد او عجز الميزانية .

العوامل التى تحدد حجم الادخار :

يتوقف حجم الادخار على عوامل خاصة نوجزها فيما يلى :

اولا : الميل للادخار :

ويشكل الميل للادخار العلاقة بين مستويات الادخار ومستويات الدخول مع الأخذ فى الاعتبار بالعوامل الشخصية والموضوعية التى تدفع الأفراد الى الادخار أو عدم الاستهلاك . ويحدد الميل للادخار حجم المدخرات بوجه عام ، نظرا لأنه يأتى نتيجة سلوك الافراد أمام دخولهم . ومن الطبيعى ان يتفاوت هذا السلوك من جماعة لاخرى ، ومن فرد لآخر . وقد يرتفع الميل للاستهلاك فى فئة ما فيمتص كل المدخرات أو الجزء الأكبر منها ، بينما تفضل فئة أخرى — احتياطا للمستقبل — ان تقتطع جزءا معينا من دخولها ، وتمتنع عن انفاقه ، بحيث يشكل فى النهاية كمية من المدخرات الاختيارية التى سبق ذكرها .

الا ان السلوك الادخارى لا يأتى دون روابط فهناك عوامل معينة تؤثر فى الميل للادخار حددها (كينز) (٢) بنوعين من العوامل عوامل شخصية ، وعوامل موضوعية :

---

(١) الضرائب المباشرة تفرض على الدخول والثروات ومثالها ضرائب الدخل والتركات والأرباح التجارية ، اما الضرائب غير المباشرة فهى تفرض على انفاق وتداول الدخل وتتمثل فى الرسوم على الانتاج والرسوم على أسعار السلع الاستهلاكية وتتخذ مظهرا معينا يعكس ارتفاعا فى الاسعار . وتختلف الضرائب المباشرة عن غير المباشرة فى أوجه كثيرة لا محل لذكرها فى هذا المجال الضيق من الدراسات الأولية لمبادىء الاقتصاد ، وانما تكتفى بالقول بأن حصيلة الضرائب بنوعيها تساهم الى حد كبير فى تكوين راس المال عندما يعجز الادخار الفردى والاختيارى عن الوفاء باحتياجات البلد لرؤوس الأموال .

للتوسع راجع : (استخدام الضرائب فى تمويل التنمية) .

حمدية زهران : مشكلات التنمية الاقتصادية فى البلاد المتخلفة .

(٢) Keynes: G.T. op. cit. p. 210.

(١) العوامل الشخصية :

١ ــ الرغبة فى تكوين احتياطى لمواجهة حوادث غير متوقعة .

٢ ــ الرغبة فى الاحتراس ضد حوادث متوقعة قد تزيد الأعباء فى المستقبل ، أو تحد من الدخل مثل الشيخوخة أو زيادة الأعباء العائلية .

٣ ــ الانتفاع من سعر الفائدة أو زيادة قيمة الأموال فى المستقبل.

٤ ــ تحسين الحال فى المستقبل .

٥ ــ التمتع بما تحققه الثروة من استقلال ورفاهية .

٦ ــ تكوين رأسمال يستخدم فى التجارة او المضاربة .

٧ ــ حماية الورثة بترك ثروة لهم .

٨ ــ ارضاء حب البخل عند البخلاء (دافع الاكتناز) .

واذا كانت العوامل الثمانية السابقة خاصة بمدخرات الأفراد فان هناك عوامل أخرى تدفع الدولة أو المنشآت والشركات للادخار ومن أهم هذه الأسباب :

١ ــ باعث المشروع : أى تحقيق مدخرات فى شكل ثروة سائلة (نقود) لمواجهة الصعوبات المالية والأزمات .

٢ ــ باعث تحسين المشروع .

٣ ــ باعث الحكمة المالية التى تتطلب تكوين احتياطى للمستقبل لمواجهة الديون واستهلاك الأصول الثابتة والتقادم الفنى .

(٢) العوامل الموضوعية :

اما النوع الآخر من العوامل التى تحدد حجم الادخار فيتمثل فى مجموعة العوامل الموضوعية التى تحيط بالدخل نفسه وتشمل :

(أ) تغير وحدة الأجر وعدد وحدات الأجر .

(ب) التغيرات التى تحدث فى سعر الفائدة

(حـ) التغيرات فى السياسة المالية .

(د) توقع تغيرات مستقبله فى حجم الدخول الحالية .

(هـ) توقع تغيرات مستقبله بين حجم الدخل الكى وحجم الدخل الصافى.

ثانيا : حجم الدخل القومى وكيفية توزيعه :

ذكرنا ان الادخار الفردى ليس الا جزءا غير مستهلك من دخول الأفراد يشكل فى مجموعة بما يسمي (بالدخل القومى) . فاذا كان هذا الدخل كبيرا فان الجزء المقتطع منه يكون بالتالى كبيرا والعكس صحيح.

ونستدل على ذلك بارتفاع مدخرات البلاد الغنية كالولايات المتحدة والسويد وغيرها بينما لا تنمو مدخرات البلاد الفقيرة بالمعدل المطلوب لانخفاض الدخل القومى ولتدخل عوامل اخرى يضيق المجال عن التوسع فيها ونحيل فى ذلك الى بعض المؤلفات (١) التى تشمل تحليلا مفصلا عن هذه العوامل .

الا ان هذه النتيجة ليست قاعدة عامة فقد يحدث ان ترتفع الدخول ولا ترتفع المدخرات تبعا لذلك اذا ما كان الميل للاستهلاك مرتفعا ، بحيث يمتص الجزء الأكبر من الدخول ولا يترك هامشا ادخاريا يذكر .

ومع ذلك قام (كينز) بتحليل للسلوك الانسانى تجاه الدخل ، وخلص الى أن زيادة الدخل تعكس زيادة فى الادخار الا ان الزيادة تكون بنسبة أكبر من نسبة زيادة الدخل نفسه . بمعنى ان الزيادة فى الاستهلاك نتيجة زيادة الدخل تكون بنسبة أقل من نسبة زيادة الدخل نفسه ، بحيث يدخر جزء من هذه الزيادة المستحدثة (١) .

ولهذا الوضع اهمية بالغة فى تكوين راس المال اذ ان زيادة الدخل مع عدم زيادة الاستهلاك بنفس النسبة يعطى مجالا لارتفاع حجم المدخرات التى تساهم عن طريق استثمارها فى خلق رؤوس الأموال العينية اللازمة لرفع طاقة الاقتصاد القومى . وهو يمثل وضعا أكثر أهمية للاقتصاديات المتخلفة التى تنشد الارتفاع بحجم مدخراتها لتمويل التنمية .

ولا يقتصر تحديد حجم الادخار على حجم الدخل فقط ، وانما ترتكز على اسلوب توزيع هذا الدخل أيضا . فاذا تحقق تفاوت فى توزيع الدخول مع ارتفاع الميل للادخار لدى أصحاب الدخول العالية ارتفعت المدخرات . تبعا لذلك على عكس ما اذا تم توزيع الدخول او اعادة توزيعها بين الأفراد ، لتحقيق المساواة فى الدخل ، اذ تودى توزيع الدخل على فئات يرتفع لديها الميل للاستهلاك ان تتراجع حجم المدخرات بوجه عام .

وتتضح الصورة أكثر فى حالة البلاد المتخلفة اقتصاديا الكثيفة السكان والتى تنخفض فيها الدخول الفردية لدرجة ان اى زيادة مستحدثة فى الدخل تتسرب الى الاستهلاك وهذا ما نطلق عليه بلغة الاقتصاد (انخفاض الميل

---

(١) حمدية زهران . مشكلات التنمية الاقتصادية فى البلاد المخلفة اقتصاديا القاهرة سنة ١٩٦٧ .

المحجوب . الاقتصاد السياسى المرجع السابق .

محمد زكى شافعى : التنمية الاقتصادية . الكتاب الأول والثانى بيروت سنة ١٩٧١ .

(٢) Keynes: p. 110.

أيضا : مشكلات التنمية الاقتصادية . المرجع السابق .

الحدى للادخار وارتفاع الميل الحدى للاستهلاك (٢) .

وامام ذلك تقوم الدولة بنفسها بتحقيق المدخرات . أو تجميعها بطريق الجبر والالزام وهى فى هذا تتخذ كلا من الضرائب والقروض واصدار النقود وسائل لذلك .

مدخرات الدولة :

تحقيق الدولة المدخرات بأكثر من طريق :

١ ـ قد تلجأ مباشرة الى فرض الضرائب على الدخول والثروات وعلى انفاقها بكل من الضرائب المباشرة وغير المباشرة .

٢ ـ وقد تلجأ لتوزيع الدخل نفسه عن طريق تحديد الأجور والأثمان بحيث يعاد توزيع الدخل لصالح الفئات المدخرة (١) .

٣ ـ وقد تلجأ الى اقتطاع جزء من الدخول الفردية والهيئات فى صورة معاشات وتأمين أو قروض اجبارية .

٤ ـ وقد تلجأ الى الاصدار الجديد الذى يتضمن خلق ادخار اجبارى عينى يوجه لصالح الدولة بسبب ما يترتب على هذا الاصدار من ارتفاع فى الأسعار (تضخم) تمول به نفقاتها (٢) .

---

(١) ومن الواضح ان هذا الاعتبار يقلل كثيرا من فرصة تكوين راس المال .

ويمكن الرجوع فى تحديد معنى الميل الحدى للاستهلاك والميل الحدى للادخار الى Keynes: op. cit. p. 112.

وكثيرا من المؤلفات العربية ومنها :

محمد زكى شافعى : التنمية الاقتصادية ـ الجزء الأول .

رفعت المحجوب : الاقتصاد السياسى ـ الجزء الأول .

حمدية زهران : مشكلات تمويل التنمية الاقتصادية .. المرجع السابق (المدخرات الاختيارية) .

(٢) للتوسع فى ذلك أنظر مؤلف الدكتور المحجوب فى اعادة توزيع الدخل القومى القاهرة سنة ١٩٦٨ .

(٣) استخدام اسلوب التضخم وما يقترن به من ارتفاع أسعار السلع الاستهلاكية يعنى انخفاض فى الدخل الحقيقى للفرد بحيث يتكون ادخار عينى . لتوضيح اكثر :

المحجوب : الاقتصاد السياسى : المرجع السابق ص ٤٥٢

المحجوب : الطلب الفعلى : القاهرة . سنة ١٩٧٠

مشكلات التنمية الاقتصادية ... المرجع السابق (التضخم والاصدار الجديد) .

ثالثا : درجة تنظيم السوق المالية والنقدية :

يعتبر وجود الأسواق المالية والنقدية المنظمة مما يساعد على تكوين المدخرات . ذلك انها تشجع الافراد على تنمية عاداتهم الادخارية نظرا لوجود سوق فنتظمة تتقبل مدخراتهم سواء لاجل قصير او اجل طويل . وقد يقوم المدخرون بعرض رؤوس أموالهم فى هذين السوقين ويستثمرونها فى شراء اسهم المشروعات وسنداتها وفى غير ذلك من وسائل الاستثمار المنتج .

رابعا : تشجيع الدولة للادخار الاختيارى :

لا يخفى ان تكوين المدخرات الاختيارية بواسطة الافراد يتطلب من الدولة القيام بتوعية الأفراد بفضائل الادخار (١) ، حتى تتجمع وتوجه للاستثمار الذى هو اساس تكوين راس المال .

ومن أهم الوسائل التى يتعين على الدولة اتباعهـا ، بث الثقة والأمان من الوجهة الاقتصادية والسياسية فى نفوس الافراد ، والعمل على نشر الاوعية الادخارية المختلفة مثل صناديق التوفير واقسام التوفير بالبنوك ، وتنمية الوعى الادخارى عن طريق وسائل الاعلام والثقافة فى اجهزة التعليم المختلفة .

---

(١) يلاحظ هنا أن الادخار يختلف عن الاكتناز ، فقد يقتطع الأفراد جزاء من دخولهم لا توجه الى الاستثمار ، وتأخذ شكل نقود سائلة فى المنازل او مجوهرات او ابنية فاخرة وكلها لا تعد بالمفهوم الفنى « ادخارا » لأنها لا تساهم فى تكوين راس المال . وانما هى اكتناز Noarding

ومعنى ذلك أن المقصود بالادخار كل اقتطاع من الدخل يوجه الى الاستثمار وما عداه يكون صورا مختلفة من الاكتناز ، الذى يتعين على الدولة ان تحاربه حتى تتجه فوائض الدخول الوجهة الاقتصادية اللائمة.

حمدية زهران : مشكلة التنمية الاقتصـادية فى البلاد المتخلفة مع دراسة لاقتصاديات جمهورية مصر العربية . المرجع السابق .

المراجع والقراءات فى (راس المال وتكوين راس المال)

Heinz Kohler: Scarcity challenge: An introduction to Eco- -nomics, new york, 1968 ch I (Copital) p5.

Hailston and Dodd: Economics, An Analysis of Principles and policies, chicago, 1965, ch 3 (Copital).

المبحث الرابع

التنظيم والادارة Managment

ظل الاعتقاد سائدا بان عناصر الانتاج ثلاثة : الأرض . العمل . راس المال حتى مطلع القرن التاسع عشر ، حينما اعلن مارشال (١) ان عنصر (التنظيم) و (المنظم) لا يقلان أهمية عن العناصر التقليدية الثلاثة ، بحيث يتعين اعتبار التنظيم عنصر انتاج منفصل .

ومع ذلك مازال هناك — حتى الآن — من يفضل ادماج التنظيم فى عنصر العمل .

وأساس ذلك انه لا يوجد فرق واضح بين (عمل) المدير أو المنظم للمشروع وبين عمل العامل فى المنشأة . فكلاهما يعمل وان اختلفت طبيعة العمل (١) .

ولكن هذا الاتجاه مردود عليه . اذ ان طبيعة عمل المنظم تختلف تماما من حيث الحجم والمدى والمسئولية عن العاملين فى المنشأة . فهو

---

(١) يرجع ذلك الاتجاه الى عدم الرغبة فى اعتبار عنصر العمل مجرد اصل منتج فقط . فالعمل أساسه انسانى ، وطبيعة عمل المنظم طبيعة انسانية ، وتتم بواسطة اشخاص ، ولذلك لا فرق بين الاثنين . ولكن هذا الجدل اجتماعى وليس اقتصادى . لأن وجهة النظر الاقتصادية ترى فى عنصر العمل نفس ظروف عنصرى الطبيعة ورأس المال . اما بالنسبة للنظرة البيولوجية فانها لا تفرق بين انسان وآخر ما دام كلاهما يعمل، ومهما كانت خدماتهما فى مجال الانتاج مختلفة من حيث الطبيعة والمستوى ومن رأينا ان كل هذا الجدل لا يغير من اعتبارنا عنصر التنظيم عنصر انتاج مستقل .

انظر فى هذه المناقشة حول اعتبار التنظيم عنصرا مستقلا أم لا :
أحمد رشاد موسى : اقتصاديات المشروع الصناعى . الجزء الأول، القاهرة ١٩٧١ ص ٢١ حيث يرى ان قيام المنظم بعمل من نوع خاص لا يكفى كمبرر للقول بأنه يمثل عنصرا مستقلا من عناصر الانتاج . (ص ٢٧) . وانظر الاتجاه المخالف لذلك :
J. L. Hanson: A Textbook of Economics: op. cit. p. 35—40

باختصار المسئول عن كل كبيرة وصغيرة بها ، سواء كان ذلك مرتبطا بالوحدات المنتجة أو بالموظفين والعمال ، أو برسم سياسة الانتاج ، والتشغيل ، والبيع ، والتسويق .. الخ .

فالمنظم Organiser يقرر ماذا ينتج ، وحجم ما ينتج ، واسلوب الانتاج ، وهو يتحمل مخاطر المشروع ويرسم توقعات المستقبل فى داخل المنشأة وخارجها ، وعليه مسئولية دقة هذه التوقعات أو عدم دقتها . وهذه الخطورة فى موقف المنظم جعلت البعض يرى ان عنصر التنظيم أكثر أهمية مما يتصور معارضوه . اذ ما فائدة الأرض والعمل ورأس المال بدون كفاءة تنظيمية تؤلف بينها ؟ ان العناصر الثلاثة ما هى الا (أدوات) للمنظم ، وموارد للثروة لا تتمتع بأى ميزة إقتصادية الا اذا نظمت تنظيما سليما لتقوم بعملية الانتاج .

ولذلك كان التعبير صادقا حينما قال هانس :

Land, Labour, and Capital are passive factors, whereas the enterpreneur is the active factor.

وقد ساند هذا الاتجاه أصحاب المدرسة الحديثة ، التى اعتبرت المنظم عنصرا مستقلا من عناصر الانتاج . ويعتمد هذا الاتجاه على أساسين :

أولهما : ان المنظم يقوم بوظيفة من نوع خاص ، تجعل عمله يختلف فى طبيعته عن العمل بمفهومه العام .

وثانيهما : ان المنظم وحده الذى يتحمل مخاطر المشروع التى لا يمكن تجنب ما يترتب عليها من اضرار أو خسائر عن طريق التأمين .

وظيفة المنظم :

يمكن ان نلخص وظيفة المنظم فيما يلى :

١ — تحمل المخاطر :

ويعتبر تحمل مخاطر المشروع الوظيفة الأولى للمنظم . ويوجد نوعان من المخاطر تعترض المنظم سواء كان فردا أو هيئة :

(أ) المخاطر العامة : كالحريق ، وفقد البضائع أثناء النقل ، والتلف .. الخ . وهذه يمكن التأمين عليها ؛ من السهل تحديد درجة الخطورة وتقدير التأمين واقساطه . وهو ما ينقل عبء مسئوليتها من المنظم الى هيئة التأمين . وبجانب التأمين هناك وسائل أخرى يمكن بها تخفيف الاخطار ، سواء سياسات تحد من تقلبات الأسعار ، أو استخدام الاحصاء . وأبحاث السوق لتلافى الجزء اكبر من مخاطر انهيار الأسعار . وان كان ذلك لا يعنى انتفاء المخاطر كلية .

(ب) مخاطر لا يمكن التأمين عليها ، لأن قياس احتمالات وقوعها غير مؤكد ، وهى ما تسمى بالاعتبارات غير المؤكدة Uncertain وتفسيرها ان المنظم عادة يعطى قرار بالانتاج ثم يحاول البيع بعد ذلك ، ذلك ان قرار الانتاج يرتبط بتوقعات الطلب Anticipation of Demand ولكن وسائل العنصر الحديث ، وتعقد عمليات الانتاج جعلت الفترة بين اتخاذ قرار الانتاج وتسويق المنتجات تتسع ، وكلما اتسعت الفترة الزمنية بين القرارين كلما كان هناك فرصة لتغير ظروف الطلب .

بل ان المنظم الفرد لا يستطيع أبدا تحديد حجم انتاج منافسة فى السوق وبالتالى يتعذر التحكم فى كل من الطلب والعركس أو وضع حدود مؤكدة له .

٢ ــ تنظيم الانتاج :

وهذه وظيفة لا تقل خطورة عن سابقتها ، اذ على المنظم ان تكون لديه القدرة على تحديد نوع العمال والموظفين ــ وهو عامل أكثر أهمية من تحديد أى طرق الانتاج أصلح ــ وهذا يتطلب ان يكون المنظم أو مدير المشروع ذا كفاءة عالية وبعد نظر . وهى قدرات نادرة تبحث عنها المؤسسات الانتاجية الكبيرة وتعتبرها من أهم أسس الانتاج السليم .

ثم عليه أن يكون ذا قدرة كبيرة على التنبؤ بمصير أى مشروع من المشروعات . ومنمى الأعمال الناجحين لديهم هذه المقدرة خاصة فيما يتعلق بأحوال العرض والطلب ، والاسعار ، والآثار التى تترتب على انشاء المشروعات الأخرى المنافسة .

والواقع ان للتنبؤ مجال واسع ، فهو يشمل ليس دائرة الصناعة التى يعمل بها المنظم فحسب ، وانما يمتد الى التنبؤ بالنسبة لباقى القطاعات . ذلك ان المنظم لا يجوز ان يقتصر نشاطه الفكرى والادارى والتنظيمى على محيط مشروعه أو الصناعة التي يعمل بها ، ولا الى القطاع الصناعى كله فقط ، وانما هو مطالب بأن يدخل فى حسابه ما يجرى فى القطاعات الاخرى كذلك فقطاع الزراعة وهى مصدر للمواد الأولية والغذائية ، وقطاع التجارة وهو محل تسويق المنتجات فى السوق الداخلى والخارجى ، ومنه يحصل على احتياجاته من السلع الوسيطة سواء تم ذلك بواسطة المعاملات الداخلية أو عن طريق الاستيراد .

ومن اختصاصات المنظم بجانب ما سبق التأليف بين عوامل الانتاج، مسترشدا فى ذلك بحجم الطلب الفعلى ، والمتوقع . وتحديد حجم التشغيل تبعا لهذا .

وقد اهتم (شومبتر) (١) بالمنظم اهتماما كبيرا ، واعتبر ان منظم المشروع مسئول عن عدد من التأليفات الجديدة حددها فيما يلى :

---

(١) Schumpeter: p. 331.

١ ــ انتاج مال جديد .

٢ ــ ادخال طرق جديدة او مستحدثة فى الانتاج .

٣ ــ فتح سوق أو أسواق جديدة للمنتجات .

٤ ــ القيام بالكشف عن مورد جديد لمادة أولية .

٥ ــ اقامة تنظيم اقتصادى جديد ، كالاحتكار أو تنافس القلة .

وبالاختصار يقوم المنظم بالتغلب على الصعوبات والمشكلات الموضوعية والاجتماعية ، مع ملاحظة ان المنظم يختلف عن المدير ، اذ ان الأول يتميز بأنه يقوم بدور المخترع او المبتكر ، اما من يؤلف بين عوامل انتاج سبق تنظيمها فلا يعد عمله تنظيما بالمعنى الفنى وانما يعد مديرا للمشروع أو منفذا له .

والدليل على ذلك أن (شومبيتر) لم يعترف بصفة المنظم الا لهؤلاء الكبار الذين ساهموا باتكاراتهم واكتشافاتهم فى خلق نظم جديدة للانتاج ، وتأليفات احدث بين عناصره مع مسايرة روح العصر والتقدم (١) .

ومع ذلك فلا يجوز ان نتجاهل ان كلا من المنظم ، والمدير يتحمل جزءا كبيرا من مخاطر المشروع وفى هذا يقترب كثيرا كل منهما من الآخر .

---

(١) وقد ادى ذلك الى اعتبار ما حققته الراسمالية من تقدم راجعا الى ما كان لكبار المنظمين فى القرن التاسع عشر من سلطة وتأثير .

الفصل الثالث

التأليف بين عناصر الانتاج

تبين مما سبق أن عناصر الانتاج الرئيسية هى : الطبيعة والعمل ورأس المال ، وأن التنظيم عنصر مستقل ، يوكل اليه مهمة التأليف بين هذه العناصر الثلاثة .

وقد اتضح لنا من الدراسة السابقة أن كل عنصر من هـذه العناصر له أهميته بحيث يتعذر أن يستقل عنصر واحد بانتاج سلعة أو خدمة ، اللهم الا فى حالات نادرة جدا .

ومعنى ذلك انه لابد من مشاركة عنصر أو أكثر فى العملية الانتاجية . والواقع أن عناصر الانتاج لا تعمل تلقائيا ، وانما تعتمد فى عملها على ابتكار المنظم ، واحداثه عددا من التوليفات الممكنة بين العناصر الأخرى وهذا ما يدخل ضمن مسئوليته التى سبق الاشارة اليهـا .

والتأليف بين عناصر الانتاج يتم بنسب وعلاقات ونظم ، تختلف باختلاف نوع النشاط الاقتصادى سواء كان نشاطا صناعيا أو زراعيا أو تجاريا أو خدمات . كذلك يختلف باختلاف المكان والزمان والظروف السياسية والاجتماعية والاقتصادية التى تتم فيه ، فضلا عن الظروف الفنية التى تتخذ وضعا خاصا لأهميتها فى العملية الانتاجية .

ولاشك أن هناك حافزا معينا وراء المنظم فى عملية التأليف بين عناصر الانتـاج . وهو الحافز الذى يتحدد فى النظام الرأسمالى الحر بما يسمى بدافع الربح (١) ذلك أن المنظم فى النظـام الفردى يحرص

---

(١) لا يختفى عامل الربح فى النظم الموجهة ، على الرغم من قيام السلطات العامة بدور المنظم حيث يتكون الهيكل الانتاجى كما ونوعا حسبما ترسمه الخطط الانتاجية .

وانما يظهر عامل الربح فى هذه النظم كمقياس للكفاءة وليس دافعا لانشاء المشروع واقامته وذلك لاسباب تتعلق بالأسـس والمبادىء التى يرتكز عليها الاقتصاد الموجهة .

ولزيادة الايضاح : راجع : حمـدية زهران : مقـدمة فى التخطيط الاقتصادى والتنمية الاقتصادية ، الطبعة الثانية . القاهرة ١٩٦٨ .

أيضا : على لطفى : التخطيط الاقتصادى والتنمية ، القاهرة ١٩٧٠ . المحجوب : النظم الاقتصادية القاهرة ١٩٦٧ .

دائما على أن يتم البيع أو تصريف المنتجات بأعلى سعر ممكن ، وان ينظم العملية الانتاجية بما يكفل انخفاض النفقة الى أقل قدر ممكن

واذا كانت عمليات التسويق وتحديد الأسعار تخضع لعوامل كثيرة بعضها خارج عن امكانيات المنظم ، فان مجاله فى تخفيض النفقة يتضح من وظيفته الأساسية فى التأليف بين عناصر الانتاج بحيث ترتفع كفاءة كل عنصر الى أكبر قدر .

وفى هذا الجزء من الدراسة تتناول كيفية التأليف بين عناصر الانتاج بدرجة ترفع من كفاءة هذه العناصر ، ونتابع الآثار التى تترتب على زيادة أو ثبات كل عنصر فى حجم الانتاج ومستواه .

كفاءة عنصر الأرض فى الانتاج

من المنطقى أن يترتب على زيادة عناصر الانتاج جميعها ، زيادة مماثلة فى حجم هذا الانتاج . الا انه يتعين ان نفرق بين أمرين :

الأول : ان تزيد **كل عناصر** الانتاج فى زمن واحد ، بنسبة واحدة ، أو بنسب مختلفة فيزداد حجم المشروع كله وتبدأ مزايا الانتـــاج الكبير فى الظهور (١) وتسمى هذه المرحلة مرحلة تزايد الغلة اذا كانت نسبة الزيادة فى الانتاج تفوق نسبة الزيادة فى عنصر أو عناصر الانتاج المستخدمة .

الثانى : أن تزيد **بعض** عناصر الانتاج — دون بعضها الآخر — وهنا يمر المشروع بمراحل مختلفة تصور كل منها العلاقة بين الكمية المنتجة من سلعة أو خدمة ، وبين عناصر الانتاج التى ساهمت فى انتاجها .

ويطلق على العلاقة بين الكميات المستعملة من عناصر الانتـــاج والكميات المنتجة من السلعة (دالة الانتاج Production function وفى الجزء التمهيدى الثانى نوضح بصورة موجزة كيف تتجه دالة الانتاج حتى يكون ذلك تمهيدا لدراسة قانون الغلة بيانيا .

---

(١) سنعود الى تحليل مفهوم الانتاج الكبير والوفورات بعد قليل .

(٢) نحاول هنا تقديم مبادىء أولية مبسطة للتحليل الجزئى بدراسة أنواع الدوال البسيطة حتى يمكن للطالب المبتدىء متابعة الدراسة ، وحتى يمكنه بعد ذلك الانتقال بسهولة لدراسة أنواع التحليل الجزئى والتحليل الكلى) باستخدام الدوال بسهولة .

للتوسع فى ذلك راجع :

أحمد جامع : النظرية الاقتصـــادية ، الجـــزء الأول ، التحليل الاقتصادى الجزئى ، القاهرة ١٩٧٤ .

دوال الانتاج Production functions

يمكن القول بوجه عام ان دالة الانتاج هى الاسلوب الرياضى الذى يوضح العلاقة التى تربط بين عناصر الانتاج من جهة والناتج الكلى من جهة أخرى .

وهذه العلاقة الرياضية تحدد وتصف الطريقة التى تتحد وتساهم بها عناصر الانتاج فى اخراج سلعة او خدمة الى السوق . فضلا عن ان دالة الانتاج تساعد على توفير وجمع المعلومات والبيانات المتعلقة بالكميات المتوقع الحصول عليها من ناتج معين نتيجة لتضافر عناصر الانتاج المختلفة .

وحتى يمكن متابعة وبيان هذه العلاقة نقسم دوال الانتاج الى نوعين رئيسيين :

الأول الدالة الانتاجية العامة (غير المحددة)
General production function

الثانى الدالة الانتاجية الخاصة (المحددة)
Specific production function

وهذه تنقسم بدورها الى :

١ ــ دالة انتاجية ذات انتاجية حدية ثابتة
Constant marginal product

٢ ــ دالة انتاجية ذات انتاجية حدية متزايدة
Increasing marginal product

٣ ــ دالة انتاجية ذات انتاجية حدية متناقصة
Deminishing marginal prodtct

١ ــ الدالة الانتاجية العامة General production Function

تحدد « الدالة العامة » العلاقة بين المتغيرات بصورة غير محددة . بمعنى انها لا تتعرض للتحديد النوعى ، والكمى لهذه العلاقة . فاذا فرضنا أن : (ص) تمثل سعر السلعة المنتجة

(△) اختصار لكلمة دالة بمعنى (يعتمد على)

(س) عنصرا من عناصر الانتاج

فتكون ص = △ (س) .

اى أن الناتج (ص) يعتمد فى انتاجه على عنصر الانتـاج س . ويقال فى هذه الحالة ان (ص)متغير تابع لاعتماده على (س) . بينما (س) متغير مستقل . فاذا كان الناتج (ص) يعتمد فى انتاجـه على أكثر من عنصر من عناصر الانتاج فان الدالة الانتاجية العامة تصبح

ص = $\triangle$ ($س_1$ ، $س_2$ ، $س_3$ ، ... $س_ن$)

٢ ـ الدالة الانتاجية المحددة Specific production Function

هى الدالة الانتاجيـة التى تحدد العلاقة بين الناتج ، وعناصر الانتاج المستخدمة فى عملية الانتاج تحديدا **كميا ونوعيا**

مثال ص = أ + ب س

حيث : (ص) تمثل الكمية المنتجة من السلعة

(س) تمثل عنر الانتاج المستخدم

(أ ، ب) ثوابت المعادلة

والمعادلة السابقـة تعرف بمعادلة الخط المستقيم ، بمعنى أن العلاقة بين الكمية المنتجه من السلعة (ص) تربطها علاقة خطيه مع عنصر الانتاج (س) .

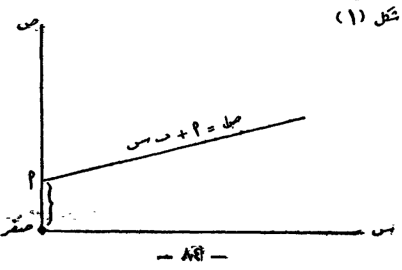
والشكل رقم (١) يوضح الدالة الانتاجية الخطية ، وفيها (أ) عبـارة عن الجزء المقطوع من المحور الرأسى ، بمعنى أن الكميـة المنتجة (ص) تساوى المقدار (أ) عندما تكون (س) تساوى صفرا . و (ب) تمثل ميل الدالة الانتاجيـة الخطية ، وهو يتسـاوى التغير فى الانتاج الكلى (ص) الناتج عن التغير فى كمية عنصر الانتاج (س) .

ويمكن القول بأن ذلك يسـاوى ميل الدالة الانتاجيـة الخطيـة

$= \frac{\triangle ص}{\triangle س}$ بافتراض ان $\triangle$ ترمز الى التغير البسيط .

وميل الدالة الانتاجية عند أى نقطة يتساوى مع الانتاج الحدى عند ذات النقطة . ومن هـذا يتضح أن العلاقة بين ص ، س علاقة محددة معينة .

شكل (١)



أنواع الدوال الإنتاجية المحددة :

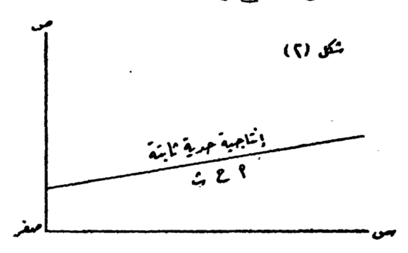
(أ) دالة انتاجية ذات انتاجية حدية ثابتة

Constant marginal function

فى هذه الدالة يتزايد الانتاج الكلى **بمعدل ثابت** نتيجة لاضافة وحدات متتالية من العنصر المتغير ، مع بقاء عناصر الانتاج الأخرى ثابتة .

والشكل (٢) يوضح دالة الخط المستقيم والتى يكون بها الميل ثابتا بحيث ان **الانتاج الحدى** = الانتاج المتوسط . بمعنى

وذلك يعنى أن $\frac{ص}{س} = \frac{\Delta ص}{\Delta س}$



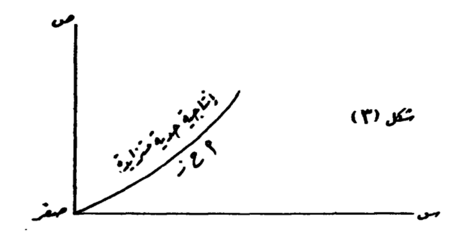
(ب) دالة انتاجية ذات انتاجية حدية متزايدة

Inereasing marginal product

فى الدالة المتزايدة يترتب على اضافة وحدة حدية من العنصر المتغير الى باقى عناصر الانتاج الثابتة ، زيادة فى الانتاج الكلى **بمقدار أكبر** من الزيادة الناتجه من اضافة الوحدة السابقة من العنصر المتغير .

ولذلك يوضح الشكل رقم (٣) ميل المنحنى الممثل للدالة المتزايدة الى أعلا ، الا انه يلاحظ أن الناتج الحدى يفوق دائما الناتج المتوسط

أى أن $\frac{ص}{س}$ أصغر من $\frac{\Delta ص}{\Delta س}$

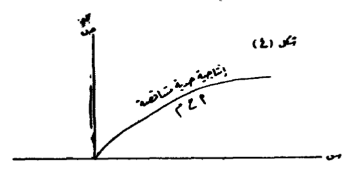


٣ ــ دالة انتاجية ذات انتاجية حدية متناقصة :

Diminshing marginal Product

فى الدالة المتناقصة يترتب على اضافة وحدات جديدة من العنصر المتغير الى عناصر الانتاج الثابته ، زيادة فى الانتاج الكلى ولكن **بمقدار اقل** من الزيادة الناتجة من الوحدة المضافة السابقة .

ويوضح الشكل رقم (٤) ميل المنحنى الى اليمين ثم الى أسفل دليلا على أن زيادة الوحدات تعكس زيادة فى الناتج ولكنها زيادة بمعدل متناقص .



وهنا يكون **الناتج المتوســط اكبر من الناتج الحدى** . اى عكس الدالة السابقة بمعنى أن $\frac{ص}{س}$ اكبر من $\frac{\Delta ص}{\Delta س}$

وبعد هــذا العرض السريع لدوال الانتــاج ندرس قانون الغلة المتناقصــة .

يتناول قانون الغلة المتناقصـــة تحديد الاتجاه العـــام أو معدل التغير العام الذى يسير فيه الانتاج فى الوحدة الانتاجية ، عندما يحدث تغير فى الكميات المستخدمة من عنصر انتاجى معين ، وبقاء الكميـــات المستخدمة كلها أو بعضها من عناصر الانتاج الأخرى فى حالة ثبات .

ومقتضى القانون انه : **عند اضافة وحدات متتالية ، ومتساوية من عنصر انتاجى متغير ، فى وحدة زمنية محددة ، الى عنـــاصر الانتـــاج الأخرى الثابتة ، فان الناتج الكلى يتزايد الى نقطة معينة يبدأ بعدهـــا فى النقصان .**

ويترتب على ذلك ان الناتج الحدى للعنصر الانتاجى المتغير يبدا فى الزيادة تدريجيا حتى نقطة محددة ، يبدا بعدها فى التناقص ، ويحدث نفس الشيء للناتج المتوســـط . واذا استمرت الكميات المضـــافة من العنصر الانتاجى المتغير فى الزيادة ، فان الناتج الكلى يتزايد حتى يصل الى حده الاقصى فى نقطة معينة يبدأ بعدها فى التناقص تدريجيا .

الفكرة الأساسية فى قانون الغلة :

ترتكز الفكرة الأســـاســـية فى قانون الغلة المتناقصـــة على بعض المقدمات هى :

---

(١)
Paul a. samuelson: Economics, an introductory analysis. op. cit. p. 26. 27.
Ricardo : op. cit, I p. 45. 50
Alfred Marshall : principles of economics (ch. 1 : 6) op. 125
J. L. Hanson : textbook of economics : op. p. 39

ومن المراجع العربية : سعيد النجار المرجـــع السابق ص ٧٢ الى ص ٨٣

احمد جامع : التحليل الجزئى المرجع السابق ص ٤٧ .

وهذه المراجـــع على سبيل المثـــال لا الحصر لكثرة المؤلفات التى تناولت قوانين الغلة بالبحث .

١ — ان الانتاج يستلزم التأليف بين العناصر الثلاثة المعروفة (الأرض والعمل ورأس المال) ، وتتحدد النسب التي يتم على أساسها هذا التأليف بصور مختلفة لأن عوامل الانتاج يمكن أن تحل مؤقتا محل بعضها ، **وان كان حلولها حلولا جزئيا** أو كما نقول : عوامل الانتاج بديل ناقص عن بعضها البعض فلا يمكن أن يحل عامل محل الآخر حلولا كليا وكاملا ، والا لأمكن الاعتماد على عامل انتاج واحد كالأرض وحدها أو رأس المال وحده — وهو متعذر الا فى النادر من الفروض .

٢ — ان كل نسبة تأليف بين عوامل الانتاج تقابلها كمية انتاج معينة . وكل زيادة فى عوامل الانتاج المستخدمة تعكس زيادة فى الانتاج الكلى . أى أن هناك اتجاه لزيادة الناتج الكلى على أثر زيادة الكميات المستخدمة من كل العناصر أو بعضها .

٣ — أن هذه الزيادة تختلف تبعا لما اذا كان المشروع يلجأ الى زيادة كل عناصر الانتاج بنسب واحدة ، أو زيادة عناصر الانتاج بنسب مختلفة .

وفى الفرض الأول قد يتزايد الناتج الكلى **بنفس النسبة** . ومن المتصور أن تؤدى الزيادة فى عناصر الانتاج بنسبة واحدة الى زيادة الانتاج بنسبة أكبر اذا ما تمتع المشروع بمزايا الانتاج الكبير ، أو لجأ الى اتباع أساليب فنية متقدمة أو فضل التركيز على بعض عوامل الانتاج دون الأخرى وهنا تظهر مرحلة (الغلة المتزايدة) (٢) .

أما اذا كانت زيادة عوامل الانتاج **بنسب مختلفة** ، أو ثبتت عوامل الانتاج وتغير **عامل واحد** فقط بالزيادة أو (النقص) فان الناتج الكلى (العينى) يتزايد (أو ينقص) فى أول مرحلة بنسبة أكبر من نسبة تزايد أو (تناقص) العنصر المتغير .

ثم يتزايد الناتج الكلى فى ثانى مرحلة بنفس النسبة التى يتزايد بها العنصر المتغير ، ثم يتزايد فى مرحلة ثالثة بنسبة أقل من نسبة تزايد العنصر المتغير وهكذا ...

والمرحلة الأولى تسمى مرحلة **الغلة المتزايدة** ، والمرحلة الثانية هى مرحلة **الغلة الثابتة** ، والمرحلة الثالثة هى مرحلة **الغلة المتناقصة** .

---

(١) قد تتغير النسب وتظل كمية الناتج كما هى . ويرجع اختيار النسب الى المستوى الفنى للانتاج والى مدى الندرة النسبية لعوامل الانتاج والى اثمانها .

(٢) راجع الانتاج الكبير والوفورات الخارجية فى القسم التالى .

ولتوضيح قانون الغلة حسابيا وبيانيا نقدم المثال الآتى :

لنفرض أن لدينا قطعة من الأرض مساحتها ١٠ أفدنة (مساحة ثابتة أو عنصر انتاجى ثابت) ولدينا ١٠ آلاف جنيه للانفاق فى صورة نقود وآلات ومعدات ومبانى . ثم بدأنا نستخدم عنصر العمل على هيئة وحدات متساوية من هذا العمل كعنصر متغير نجد ان الجدول الوارد فى الصفحة التالية يوضح ذلك فى العمود الأول من الجدول يصور عنصر الأرض ، وهو عنصر ثابت (عشر أفدنة) ، ويبين العمود الثانى عدد الأرض ، وهو عنصر ثابت (عشر أفدنة) ، ويبين العمود الثانى عدد العمال وهو العنصر المتغير ، بوحدات ثابتة ١ ، ٢ ، ٣ ... وهكذا أما العمود الثالث فيوضح الناتج الكلى ، وهو عبارة عن مجموع ما ينتجه العمال المشتغلون على الأرض فى كل خطوة من الخطوات . فانتاج العامل الواحد ١٠ أرادب وانتاج الثلاثة عمال ٣٧ وانتاج الخمسة ٦٥ . ومعنى ذلك أن الناتج الكلى يتزايد بتزايد عدد العمال .

أما العمود الخامس فهو يوضح الناتج المتوسط وهو حصيلة قسمة الناتج الكلى على عدد المشتغلين ، ويوضح نصيب كل عامل فى الانتاج . فانتاج عامل واحد هو عشرة أرادب وانتاج خمسة عمال معا هو ٦٥ أردب . فالناتج المتوسط للعامل الأول عشرة ، والناتج المتوسط لكل عامل من العمال الخمسة هو ثلاثة عشر أردب .

ويمر الناتج المتوسط بمراحل ثلاثة : **الأولى مرحلة تزايد الناتج المتوسط** : وهى تبدأ من العامل رقم (١) الى العامل رقم (٤) ثم يثبت الناتج المتوسط عند العامل رقم (٥) ويبدأ بعدها الناتج المتوسط فى التراجع .

والعمود الرابع يوضح الناتج الحدى وهو يمر بنفس المراحل اذ هو عبارة عن مقدار ما يضيفه العامل الجديد الى انتاج العمال السابقين عليه ، أو هو مجموع الزيادة فى الناتج الكلى المترتبة على اضافة وحدة جديدة من وحدات العامل المتغير (١) . فالعامل الأول مثلا حقق

---

(١) يلاحظ أن الزيادة فى الناتج الحدى لا ترجع الى الوحدة الأخيرة من الوحدات مستقلة عن باقى الوحوات السابقة ، فهى ليست أقل أو أكثر كفاءة من سابقتها ، وبذلك نرى ان الزيادة فى الانتاج ليست لانتاجية الوحدة الأخيرة فقط وانما يعبر عن الناتج الحدى لكل وحدات العامل المتغير لا لناتج الوحدة الأخيرة فقط .

المساحة بالفدان	عدد العمال	(الناتج الكلى) (أردب)	(الناتج الحدى) (أردب)		(الناتج المتوسط) (أردب)	
١٠	١	١٠	١٠	المرحلة الأولى	١٠	مرحلة أولى
١٠	٢	٢٢	١٢		١١	
١٠	٣	٣٧	١٥		١٢ ١/٣	
١٠	٤	٥٢	١٥	المرحلة الثانية	١٣	
١٠	٥	٦٥	١٣	المرحلة الثالثة	١٣	مرحلة ثانية
١٠	٦	٧٦	١١		١٢ ٢/٣	المرحلة الثالثة
١٠	٧	٨٦	١٠		١٢ ٢/٧	
١٠	٨	٩٤	٨		١١ ٣/٤	
١٠	٩	١٠٠	٦		١١ ١/٩	
١٠	١٠	١٠٥	٥		١٠ ١/٢	
١٠	١١	١٠٨	٣		١٩ ١/٣	
١٠	١٢	١١٠	٢		٩	
١٠	١٣	١١٠	صفر		٨ ١/٢	
١٠	١٤	١٠٥	٥−		٧٫٥	
١٠	١٥	٩٨	٧−		٦٫٥	

انتاجا حديا عشرة ارادب ، ولكن عند اضافة العامل الثانى ارتفع الناتج الكلى للاثنين الى ٢٢ أردب . وكأن العامل الثانى حقق نظير مساهمته فى الانتاج زيادة فى الناتج الكلى قدرها اثنى عشر أردب وتسمى ناتج حدى والعامل الثالث ترتب على مساهمته فى الانتاج زيادة الناتج الكلى الى سبعة وثلاثون بواقع زيادة قدرها ١٥ أردب عما انتجه ما سبقه من العمال . وبذلك تحقق هذا العامل انتاجا حديا (أو اضافيا) قدره ١٥ أردب .

ونلاحظ هنا أن الناتج الحدى بدوره تزايد وبمعدلات مطرده ففى المرحلة الأولى التى تبدأ من العامل الأول الى الثالث يتزايد بمعدل سريع ثم يثبت الناتج الحدى عند العامل الرابع . الذى ترتب على مساهمته فى الانتاج اضافة الى الناتج الكلى بنفس نسبة الزيادة السابقة ، ولذلك نقول أن هذه المرحلة هى مرحلة ثبات الناتج الحدى .

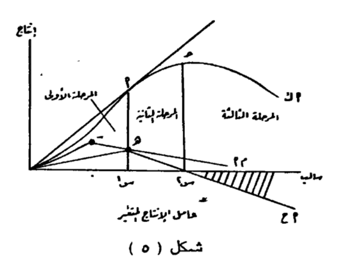
أما المرحلة الثالثة (مرحلة تناقص الناتج الحدى) نجد أن العامل الخامس قد أضاف الى الناتج الكلى أقل مما اضافه العامل الخامس وأقل ما اضافه الرابع . أما العامل السادس فأضاف للناتج أقل من الخامس .. الى أن نصل الى درجة لا يترتب على اضافة عامل جديد أى زيادة فى الناتج الكلى . ومعنى ذلك أن تكون الانتاجية الحدية صفرا أى انه يشتغل حقا **الا انه لا يضيف الى الناتج الكلى شيئا** (١) . والأكثر من ذلك ان أى اضافة لوحدات العمل بعد ذلك تعطى انتاجا حديا سلبيا كما هو واضح فى العامل الرابع عشر والخامس عشر . ومع ذلك فهناك ملاحظة جديرة بالاهتمام وهى انه بالرجوع الى الجدول السابق يتضح ان كلا من الناتج المتوسط والحدى يمر بالمراحل الثلاث : الزيادة ثم الثبات ثم التناقص **الا ان مرحلة تناقص الغلة الحدية تبدأ قبل مرحلة تناقص الغلة المتوسطة** ، فالناتج الحدى فى مثالنا يتراجع بعد العامل الرابع بينما الناتج المتوسط لا يتراجع الا بعد العامل الخامس .

وهذا ما يمكن ان يتضح بصورة أكثر دقة فى الرسم البيانى التالى :

---

(١) وهذا هو مفهوم البطالة المقنعة وهى ظاهرة منتشرة فى كل القطاعات الاقتصادية تقريبا باسم disguised unemployment وان كانت ابرز فى القطاع الزراعى الذى يواجه تزاحما شديدا من العاملين على الأرض المحدودة ، بحيث أن نسبة لا يستهان بها يكون عملها ظاهريا ، وناتجها الحدى صفرا ، بحيث لو امكن سحب هذا الفائض الى قطاعات أخرى لما تأثر الناتج الكلى ، بل ربما حقق زيادة وهذا ما يعنى ان انتاجية العمال الزائدين عن الحاجة لا تكون صفرا وانما مقدارا سالبا .

فى توضيح ذلك راجع : حمديه زهران : مقدمة فى التخطيط والتنمية (استخدام الفوائض الاقتصادية فى رفع الانتاج فى البلاد المتخلفة) .



شكل (٥)

يبين الشكل السابق التمثيل البيانى لقانون الغلة المتناقصة ، ويقاس على المحور الراسى وحدات الانتاج الكلى والانتاج الحدى والانتاج المتوسط ، ويمثل المحور الأفقى الوحدات المضافة من العنصر المتغير (وهو وحدات العمل المضافة) ، وترمز للناتج بالرمز (ص) ولعنصر العمل بالرمز (س) .

وأمامنا ثلاثة منحنيات :

الأول : منحنى الناتج الكلى (أ ك) Total product curve ويمثل الاتجاه الوارد فى الجدول ، فنلاحظه مقعرا الى أعلا عند اضافة الوحدات الأولى من عنصر العمل ، خلال المرحلة التى تضاف فيها وحدات متماثلة من العنصر المتغير الى كمية عناصر الانتاج الثابتة .

ويترتب عليها زيادة فى الناتج الكلى لكن هذه الزيادة بمعدل **متزايد وهنا يكون الناتج الحدى متزايدا** (١) .

ثم عند التمادى فى اضافة وحدات من العمل **يبدأ قانون الغلة المتناقصة فى الظهور** ، بمعنى ان اضافة الوحدات المتساوية من العنصر المتغير ينتج عنها **زيادة فى الناتج الكلى ولكن الزيادة بمعدل متناقص** وتستمر هذه الزيادة فى الناتج الكلى الى أن يصل حده الأقصى عند النقطة (جـ) وعندها يكون **الانتاج الحدى = صفر** (لاحظ اتجاه المنحنى (أ ح) إلى المحور الأفقى عند درجة الصفر وهى نفس الدرجة التى يصل الانتاج الكلى فيها (جـ د) حده الأقصى .

---

(١) راجع المنحنى أ ج فى المرحلة الأولى .

ثانيا : منحنى الناتج المتوسط Average product curve

نلاحظ أيضـــا أن منحنى الناتج المتوسط ويرمز له (أ م) يتجه اتجاها مشابها لاتجـــاه منحنى الناتج الكلى . وقد سبق أن ذكرنا أن الناتج المتوسط عبارة عن خارج قسمة الناتج الكلى على عدد العمال . ولذا فان الناتج المتوسط عند $س_1$ أو وحدة واحدة عنصر العمل يكون

مساويا لمقدار $\frac{س_1 أ}{س_1}$.

اذ تمثل $س_1$ أ الانتاج الكلى عند $س_1$ من وحدات عنصر العمل .

ويكون الناتج المتوســـط مساويا ميل الخط الواصل بين نقطـــة الاصل الى (أ) .

فاذا زادت وحدات عنصر العمل المستخدمة من الصفر الى ($س_1$) فان ميل هذا الخط وبالتالى متوسط انتاج عنصر العمل سيزداد .

وعند $س_1$ وحدة من عنصر العمل فان ميل الخط الواصل من نقطة الأصل الى (أ) يكون أكبر من ميل اى خط آخر مرســـوما من نقطـــة الأصل الى منحنى الانتاج الكلى .

ولذلك فان **الناتج المتوسط سيكون عند اقصاه عند النقطة ($س_1$)** وبعدها يبدأ الناتج المتوسط فى النقصـــان — **لكنه يبقى موجبـــا ما دام الانتاج الكلى مقدارا موجبا** ولذلك لا يصـــل منحنى الناتج المتوسط الى درجة الصفر ابدا مثلا يحدث فى الناتج الحدى كما سنرى .

ثالثا : منحنى الناتج الحدى Marginal product curve

يظهر من الشكل السابق المنحنى (أ ح) . ويمثل — معدلات الزيادة فى الناتج الكلى الناشئة عن زيادة الوحدات المضافة من عنصر العمل بوحدة واحدة فى كل خطوة من خطوات الانتاج . ولذلك فهو يســـاوى ميل منحنى الناتج الكلى عند نفس الكمية .

ويلاحظ ان منحنى الناتج الحدى يصل أقصاه عند النقطة (ب) ، **وهى النقطـــة التى سبق ان اشرنا الى انه عندهـــا يبدا قانون الغلة المتناقصة ، اى يبدأ عندهـــا تحديب منحنى الناتج الكلى من اعلا الى الى اسفل . وهى نقطة تمثل الحد الفاصل بين الانتاج الحدى المتزايد والانتاج الحدى المتناقص .**

فاذا لاحظنا الكمية ($س_2$) من العمل مثلا ، نجد ان الناتج الكلى يبلغ عندها أقصاه والناتج الحدى يكون صفرا .

اما بعد النقطة (س٣) فان اضافة وحدات أخرى من عنصر العمل سينتج عنها نقص فى الناتج الكلى ، وبالتالى فان الانتاج الحدى يصبح مقدارا سالبا ، وهذا ما يوضحه الجزء المظلل المشار اليه بالرمز (أ س).

شروط انطباق القانون :

يشترط لانطباق قانون الغلة المتناقصة ثلاثة شروط :

الشرط الأول : ثبات احد عناصر الانتاج على الأقل وتزايد (أو تناقص) العناصر الأخرى . او تزايد احد عناصر الانتاج بنسبة اقل من نسبة تزايد (أو تناقص) العناصر الإخرى . وتبسيطا للبحث نفترض ثبات كل العناصر وتعتبر عنصر واحد بالزيادة فقط هو فى مثالنا السابق عنصر العمـــل .

الشرط الثانى : ان زيادة العنصر المتغير يجب أن تكون بوحدات متعادلة من حيث **الكم والكيف** فمن ناحية الكم — نرى أن العنصر المتغير وهو العمل — يتزايد بوحدة واحدة أى نضيف عاملا واحدا فى كل خطوة . والمفروض ان يتساوى العمال فى الكفاءة والمهارة . بمعنى اضافة عامل واحد فقط ، مستواه الفنى يتساوى تماما مع سابقه ، واتساوى تماما مع من يلحقه من الوحدات المضافة .

الشرط الثالث : يشترط أن تكون الفترة الانتاجية ثابتة ومحددة ، وقد اخذنا فى مثالنا السابق لفترة سنة وقد نأخذ شهرا او موسما زراعيا بشرط أن تكون الفترات متساوية من حيث الزمن .

درجة كفاءة التاليف بين عناصر الانتاج :

يتضح مما سبق أن التأليف بين عوامل الانتـــاج لا يتم جزافا ، وانما يتعين حتى تتحقق أكبر درجة من الكفاءة ان يتم اختيار عناصر الانتاج الأكثر انتاجية . ولذلك فان تحديد النسبة التى يســاهم لكل عنصر هى مسألة فنية بحتة ، فضلا عى انها تتوقف على تقدم المعرفة والفن الانتاجى . ومن المنطقى ان تسمح هــذه النسبة فى ذهن القائم بالنشاط الاقتصادى باطالة مرحلة الغلة المتزايدة بقدر الامكان وبتأجيل بدء مرحلة الغلة المتناقصـــة الى أبعد مدة . وفيما يلى نستعرض كل مرحلة من مراحـل انطباق القانون لمتابعة درجة كفاءتها الاقتصـــادية حسب الشكل البيانى السابق .

المرحلة الأولى : مرحلة انتاج غير اقتصادى
Irational stage of production

تتميز هــذه المرحلة بما يأتى : يتزايد الناتج الكلى أولا ، بمعـــدل متزايد (الانتاج الحدى يكون متزايدا) حتى يصل الانتاج الحدى الى أقصاه فى نقطـــة (ب) ، ثم يتزايد الناتج الكلى لعدها بمعدل متناقص (الانتاج الحدى يكون متناقصا) حتى نصل الى نهاية تلك المرحلة .

ويمثل ذلك كمية من عنصر العمل هي (س) والتي يتســاوى عندها الناتج المتوسط (أ م) مع الناتج الحدى (أ ح) في نقطة (هـ) والتي عندها أيضا يبلغ الناتج المتوسط اقصاه ثم يبدأ في التناقص .

وهذه المرحلة تتميز بأن الناتج المتوسط يتزايد كلما زادت الوحدات المستخدمة منه بالنسبة لعنصر الأرض الثابت ، **مما يؤكد تزايد كفاءة عنصر العمل** . ومن ناحية أخرى يتزايد الناتج الكلى من عنصر الأرض كلما تزايدت الكميات المستخدمة من عنصر العمل ، مما يؤكد ارتفاع **الكفاءة الانتاجية لعنصر الأرض** .

ويعتبر الانتاج في هذه المرحلة انتاجا غير اقتصادى بمعنى انه يمكن زيادة الناتج المتوسط لعنصر العمل اذا اضفنا اليه وحدات اضافية الى باقى عناصر الانتاج الثابتة اى ان عناصر الانتاج الأخرى لاتشغل بكل طاقاتها وهذا ما تتداركه المرحلة الثانية .

المرحلة الثانية : مرحلة انتاج اقتصادى

Rational stage of production

تبدأ هذه المرحلة من النقط (هـ) اذ يتساوى الناتج الحدى مع الناتج المتوسط لعنصر العمل ويتزايد الانتاج الكلى بمعدل متناقص . وفي نهاية هذه المرحلة يصل الانتاج الكلى الى حده الأقصى وهي نفس النقطة التي يصل فيها الانتاج الحدى لدرجة الصفر . بمعنى ان اضافة عامل جديد سوف لا تزيد الناتج الكلى الا بنفس المقدار الذى كان عليه في المرحلة السابقة على اضافة هذا العامل . ولذلك تكون **انتاجيــة هذا العامل الاضافى صفرا** (الانتاجية الحدية = صفر) .

ويلاحظ في هذه المرحلة ان كل من الناتج المتوسط والناتج الحدى يبدآن في التناقص . ويستدل من تراجع الناتج المتوسط لعنصر العمل على أن الكفاءة الانتاجية للأرض **تتناقص بدورها** ، على حين أن زيادة الناتج الكلى مع تناقص الناتج المتوسط لعنصر العمل يعنى زيادة الكفاءة الانتاجية لعنصر الأرض . ومعنى ذلك أن هذه المرحلة في أولها يكون عنصر الأرض أكفأ من عنصر العمل وفي آخرها يكون عنصر العمل أكفأ من عنصر الأرض .

وهذا ما يوضح قولنا ان المرحلة الوسطى هي المرحلة الاقتصادية اى المرحلة التي يتحقق فيها كفاءة عنصرى العمل والأرض بأكبر مقدار وبالتالى ترتفع الكفاءة الانتاجية لكليهما .

المرحلة الثالثة :

مرحلة انتاج غير اقتصادى **Irational stage of priduction**

في المرحلة الثالثة يتراجع منحنى الناتج الكلى عند اضافة كل وحدة جديدة من العنصر المتغير . ويرجع ذلك الى أن الناتج الحدى للوحدات

المضافة (من عنصر العمل) يكون مقدارا سالبا . كما أن متوسط الانتاج لعنصر العمل يبدأ هو الآخر فى التناقص .

ويمكن ان نستنتج من ذلك **ان الكفاءة الانتاجيـة لكل من عنصر العمل والأرض معا كفاءة متناقصة باستمرار** . ولذلك تعتبر الانتـاج فى هذه المرحلة انتاجا غير اقتصادى .

أما تفسير تراجع الناتج الكلى فهو يرتكز على اعتبارات فنيـة محورها ان اضافة وحدات متتالية من عنصر انتاجى معين الى عناصر ثابتة يؤدى بعد فترة الى تناقص الكفاءة الانتاجيـة لكل من العنصر الانتاجى المتغير والعناصر الانتاجية الأخرى .

اى ان نقص الكفاءة فى العنصر المتغير يعكس آثاره على العناصر الأخرى . ويرجع هذا الى ان عناصر الانتاج لا تعتبر بديلا كاملا (١) عن بعضها البعض ولا يمكن احلال بعضها محل الآخر كما سبق الاشارة اليه .

الخلاصـة :

ان ظاهرة تناقص الغلة ترجع الى أن كل عنصر من عناصر الانتاج يعتبر بديلا ناقصا عن العنصر الآخر فى انتـاج السلعة . فالعمل بديل ناقص عن الأرض ، ورأس المال بديل ناقص عن الاثنين . وهذه الحقيقة توضح تناقص الكفاءة الانتاجية لكل عنصر تزيد كميتـه بالنسبة لباقى العناصر بعد فترة . ولو كان أى عنصر يعتبر بديلا كاملا عن العنصر الآخر لما كان هناك تناقص فى الغلة ولأمكن انتاج السلعة بواسطة عنصر انتاج واحد وهذا نادر .

قوانين الغلة ونفقة الانتاج :

تبين من استعراضنا لمراحل الانتاج أن هناك مرحلتان : أولهما مرحلة تزايد الغلة ، وتتحقق عند اضافة عنصر الانتاج المتغير بوحدات متعادلة وينتج عنها زيادة فى الانتاج بكميـات أكثر من معدل الزيـادة فى العنصر المتغير وثانيهمـا مرحلة تناقص الغلة وتتحقق عند زيـادة الكميات من العنصر المتغير بحيث تعطى كميات متناقصة من هذا الانتاج .

فاذا احتسبنا لكل عنصر من عناصر الانتاج (نفقة) فان الكميات المتساوية من نفقات الانتاج للعنصر المتغير تعطى كميات متناقصـة من الانتاج . وهذا ما نستنتج منه ان نصيب الوحدة من الانتاج العينى من نفقة الانتـاج يكون فى مرحلة تزايد الغلة اقل من نصيب الوحـدة اذا ما اجتاز المشروع مرحلة تناقص الغلة .

---

(١) Imperfect Substitute

ولتفسير ذلك نرجع الي المثـــال السابق ونحول العنصر المتغير (العمل) الى صورة نقدية . ونفترض أن العامل يتكلف سنويا ٥٠ جنيه مثـــلا .

ففى مرحلة تزايد الغلة كان العامل الأول يتكلف ٥٠ جنيها وانتج ١٠ أرادب ، والثانى ١١ أردب والثالث ١٥ أردب أى ان تكلفه الأردب من القمح تتناقص فى مرحلة تزايد الغلة . فبعد ان كانت عند بدء الانتـــاج ٥ للأردب أصبحت ٤ر٥ للاردب ثم ٣ر٥ للاردب .

اما فى مرحلة تناقص الغلة ، وهى التى تبدأ من العامل الخامس فنجد انه هذا العامل اضاف للانتاج ١٣ أردب ، والسادس ١١ ، والسابع ١٠ ، والثامن ٨ والتاسع ٦ وهكذا ، أى ان نفقة انتاج الوحدة من الانتاج بدأت ترتفع . ونحصل على هذه النتيجة بقسمة أجر العامل السـنوى (وهو نفقة الانتاج) على انتاجه الحدى ، فينتج عنها نفقة الانتاج فى مراحل الغلة المتناقصة .

ويمكن ان نعبر عن ذلك فى العبارات الآتية :

(أ) تزايد الناتج الحدى ـــ مع بقاء نفقة الانتاج ثابتة ، يعنى تناقص النفقة الحدية للوحدات المنتجة (ق . تزايد الغلة).

(ب) تناقص الناتج الحدى ـــ مع بقاء نفقة الانتاج ثابتة ، يعنى تزايد النفقة الحدية للوحدات المنتجة (ق . تناقص الغلة) .

اى ان الكميات المتساوية من النفقة تعطى فى قانون الغلة المتناقصة كميات متناقصة من الانتاج وهذا ما يعرف بقانون النفقة المتزايدة.وسنعود اليه بعد قليل فى دراستنا للنفقات .

هل يمكن الاستمرار فى الانتاج فى ظل ظروف الغلة المتزايدة ؟

ان تأجيل ظهور الغلة المتناقصة يعتمد على هدم الفروض التى قام عليها القانون،وفى مقدمتها ادخال عنصر التقدم الفنى فى الانتاج فى الاعتبار. فاذا ارتفع الفن الانتاجى أو المستوى الفنى للانتاج لعنصر أو أكثر من عناصر الانتاج تأخر ظهور مرحلة تناقص الغلة.فقد يضاف عمال مهرة ، أو توضع آلات حديثة ،(١) أو تستخدم ارض أكثر خصوبة أو تزود بمخصبات كيماوية. وكل هذه عوامل تدفع مرحلة تزيدا الغلة الى الوجود وتطيل من فترتها وبالتالى تؤجل ظهور تناقص الغلة .

---

(١) راجع الجدول الرقمى .

كذلك يمكن تأجيل ظهور القانون اذا غيرنا نسب التأليف بين عناصر الانتاج ، بشرط تغيرها جميعا .

وفى مثالنا السابق يمكن ان نهدم شرط ثبات عرض الأرض باضافة أرض جديدة خصبة ، أو عمال جدد اكثر مهارة وتدريب . وفى الصناعة من الممكن اضافة آلات جديدة وهى تمثل عنصر راس المال العينى بدلا من زيادة عدد العمال .

ومع ذلك لا يمكن القول بأن مشروع ما يمكن ان يستمر فى مرحلة تزايد الغلة بصفة مطلقة ، ذلك ان بعض عناصر الانتاج تتوقف على ظروف خارجة عن ارادة الانسان . فعنصر الارض مثلا محدود العرض يمكن تعويضه بالوسائل الفنية الحديثة التى تقلل من مدى مساهمة عناصر الانتاج المحدودة العرض بقدر الامكان والتوسع فى تلك التى تتميز بمرونة العرض . وهنا قد تستبدل الارض بآلات مثلا للتغلب على جمود العرض .

وهذا يقودنا الى السؤال التالى وهو :

(هل قانون الغلة المتناقصة ظاهرة عامة ؟)

يرجع الفضل فى ابراز (قوانين الغلة) فى ميدان الدراسات الاقتصادية الى (ريكاردو) (ومالتس) (١) اذ لاحظ ريكاردو — نتيجة للخبرة — ان المزارع اذا زاد كمية العمل وراس المال المستخدمة على قطعة أرض ثابتة بمقدار المثل فانه لا يصل الى زيادة المحصول بمقدار المثل وانما بمقدار أقل . وانه اذا حدث وزاد العمل وراس المال مرة اخرى بمقدار المثل للمقدار السابق ، فانه الناتج الكلى سيزداد ، ولكن مقدار الزيادة سيكون أقل من سابقه . بمعنى ان الاتجاه نحو الزيادة اتجاه موجود ، انما معدل الزيادة هو الذى يتراجع (٢) .

---

(١) تذكر بعض المراجع ان (تيرجو) قد لاحظ ان مضاعفة النفقات لا تعطى ناتجا مضاعفا ، وان الزيادة السنوية فى الناتج التى يمكن الحصول عليها نتيجة التوسع فى الزراعة يميل دائما الى النقصان . وقد استدلت هذه المراجع من ذلك على ان مبادىء قانون الغلة سابقة على كتابات ريكاردو ومالتس .

(٢) ونظرا لأن ظاهرة تناقص الغلة اعتبرت من المعطيات الاساسية التى قام عليها الفكر الاقتصادى التقليدى فقد استمدت نظرية مالتس تشاؤمها منها كما سيأتى فيها بعد .

فاذا انتقلنا الى مناقشة النطاق الذى يطبق فيه قانون الغلة المتناقصة نجد انه « قانون عام » ، وهذا هو رأى الاقتصاديين المحدثين، على عكس راى ريكاردو الذى يقصر القانون على الزراعة فقط ، على أساس ان قانون الغلة المتزايدة ينطبق على الانشطة الاخرى .

الا ان الواقع غير ذلك : بمعنى ان عمومية القانون تأتى من ناحيتين:

الأولى ، ان قانون الغلة المتناقصة ينطبق بوجه عام اذا ما ثبت عنصر وتغير آخر ، مهما كان هذا العنصر المتغير . فمن الممكن تصور ثبات العمل ورأس المال وتغيير عنصر الأرض . ومن الممكن ان تثبت الارض والعمل يتزايد رأس المال ، وممكن أن يثبت عنصر الأرض ويتغير رأس المال والعمل ، وفى كل هذه الحالات ينطبق القانون وتظهر آثاره .

اما الناحية **الثانية** فهى انه قانون عام ينطبق على قطاعى الزراعة والصناعة معا ، ذلك ان غلة العنصر المتغير المتزايد بعد مدة معينة تبدأ فى التناقص سواء كان ذلك فى الزراعة أم الصناعة .

وظاهرة الغلة المتناقصة تنطبق على الزراعة بالنسبة لقطعة معينة، ولمجموع الأراضى فى دولة معينة أيضا . الا ان القانون يتأخر ظهوره فى البلاد الجديدة أو المكتشفة حديثا . والاتجاه يكون أولا لاستغلال الاراضى الأكثر خصوبة ، وهى أراضى لا تستلزم زيادة عنصر العمل ، على عكس الأراضى التى سبق استغلالها ودرجة خصوبتها محدوده ، اذ تكون بطبيعتها محدودة العرض ونظرا لتزايد الطلب على هذه الاخيرة . وعلى المنتجات الزراعية (١) . تظهر الحاجة لزراعة أرض أقل جودة ، وهو ما يستدعى الاستعانة بعنصر العمل بكميات متزايدة على الاراضى الأقل خصوبة والتى يظهر بها بعد فترة قانون الغلة المتناقصة .

كذلك يظهر اثر القانون فى الصناعات الاستخراجية . اذ فى مراحل الاستغلال الأولى فى المناجم مثلا يظهر قانون الغلة المتزايدة،ثم كلما تمادى العمق وزادت النفقات أكبر من نسبة زيادة النتاج العينى تنخفض الكفاءة الانتاجية للعنصر المتغير ويصبح اضافة عمال جدد غير مؤثرة فى حجم الناتج الحدى والمتوسط شأنه شأن الارض الزراعية تماما .

---

(١) يتزايد الطلب لزيادة المواليد من السكان ، أو وقوع حرب تدمر فيها الأراضى الصالحة للزراعة ، أو ينقطع بمقتضاها استيراد مواد غذائية اضافية ، أو تحدث هجرة الى البلد ترفع من حجم الطلب الكلى الفعلى على سلع الاستهلاك .. الخ .

وفى قطاع الخدمات يظهر قانون الغلة ايضا . فى صناعة النقل مثلا، تتطلب مضاعفة سرعة السيارة ــ بعد مدة معينة من استعمالها ــ زيادة الطاقة المحركة بأكثر من الضعف ، أو تستلزم استخدام وقود أكثر من ذى قبل مما يخفض من درجة الكفاءة الانتاجية لها كأداة لتقديم الخدمة ، وبالتالى ترتفع نفقات النقل ويظهر قانون الغلة المتناقصة .

ويمكن تقديم الكثير من الامثلة فى القطاعات المختلفة ، كقطاع التشييد والبناء ، وبعض أنواع المرافق كالانارة ، وأنابيب المجارى التى تتحمل بمضى المدة مزيدا من تكاليف الصيانة نظير قيامها بالعمل ، ومع ذلك لا تتزايد كفاءتها بنفس مقدار ما انفق عليها .

وفى القطاع الصناعى ينطبق قانون الغلة المتناقصة ، سواء بالنسبة لصناعة معينة أو لفرع من فروع الصناعات . الا ان الصناعة لها وضع خاص يستدعى مزيدا من الايضاح :

فمن المعروف ان عنصر الأرض لا يمثل غالبا مركزا رئيسيا فى النشاط الصناعى . فما يحتاجه هذا النشاط من عنصر الأرض لا يتعدى مساحة المصنع وبعض المرافق الملحقة كالمخازن أو مكاتب الموظفين واستراحات العمال . وعلى ذلك فالأرض اللازمة فى الصناعة تكون محدودة المساحة ومن السهل زيادتها وبالتالى لا تشكل عائقا فى زيادة الانتاج .

اما العنصر الآخر فى الانتاج الصناعى وهو رأس المال العينى الذى يتمثل فى الآلات فان زيادة حجمها غير متعذرة ، وبناء عليه يمكن تاجيل ظاهرة تناقص الغلة الى فترات معينة بزيادة عدد الآلات . وفى هذه النقطة بالذات يمكننا القول بصحة تحليل ريكاردو من ان الزراعة تنطبق عليها قانون الغلة المتناقصة والصناعة ينطبق عليها قانون الغلة المتزايدة (١) . الا أن هذه التفرقة ليست مطلقة الى الأبد .

ومع ذلك فليست زيادة الآلات هى الأخرى بدون قيود ، فضلا عما تتطلبه من وقت ، فان التطور السريع فى فن انتاج الآلات جعل كفاءة الآلة أو فاعليتها فى الانتاج تتغير سريعا ــ من وجهة نظر المنتج ــ لدرجة انه قد يستبدلها بغيرها قبل ان يتم استهلاكها . أى ان صلاحيتها الفنية

---

(١) المحجوب : الاقتصاد السياسى . المرجع السابق . نقلا عن
Jean marshall : cours d' economie politique

تكون غالبا اقصر من صلاحيتها الاقتصــــادية ويتدخل عامل الزمن فى استخدام الآلات ومدى كفاءة هذا الاستخدام .

ففى الزمن القريب تظل الآلات ثابتة ، وتتحقق زيادة الانتاج عن طريق زيادة عدد العمال ، مما يؤدى لظهور الغلة المتناقصة . وفى الزمن البعيد يصبح من الممكن زيادة الآلات وزيادة العمال معا ، ولذلك يتأخر ظهور قانون الغلة المتناقصة فى الفترات اللاحقة من الانتاج .

ويمكن القول بأن هذا الاتجاه ينطبق ايضا على ظاهرتى تناقص الغلة وتزايدها فى حالة التطور الفنى فى الآلات . ففى الزمن القصير لا يكون هناك متسع من الوقت لاحلال آلة حديثة مكان القديمة ، أما فى الزمن الطويل فيستطيع صاحب العمل تزويد جهازه الانتاجى باحدث الآلات، وهى بلا شك ذات انتاجية أعلى ، وتوفر مزيدا من الجهد والوقت ، مما يؤدى لتخفيف نفقة انتاج الوحدة أو بمعنى آخر يدخل المشروع مرحلة تزايد الغلة .

ومع ذلك .. فان تزايد الغلة فى الصناعة ليس مطلقا . فقد يصل المشروع الى حد معين يرى فيه صاحبه انشاء مصنع جديد بدلا من اضافة وحدات جديدة أو التوسع فى المشروع القديم .

وقد يحدث العكس اذا ما تمتع المشروع القـديم بميزات معينة كان يكون قريبا من مناجم الفحم ، أو مساقط المياه أو المادة الأولية ، أو كان قريبا من أسواق التصريف أو ان المواصلات اليه تكون أكثر سهولة عن المصنع الجديد . بحيث نجد أن قانون تناقص الغلة يظهر فى المصنع الجديد أسرع مما يظهر فى المصنع القديم . ومعنى ذلك ان الوفورات الخارجية تشكل عاملا من العوامل التى تؤخر مرحلة تناقص الغلة . حتى ولو لم يكن هناك اضافات جديدة (١) .

ونخلص من ذلك الى :

١ ـــ ان قانون تناقص الغلة قانون عام ينطبق على كل قطاعات الاقتصاد القومى .

٢ ـــ ان مرحلة تزايد الغلة ترادف انخفاض النفقة ومرحلة تناقص الغلة ترادف ارتفاع أو تزايد النفقة .

---

(١) راجع : حمدية زهران مبادىء الاقتصاد السياسى، القاهرة سنة ١٩٦٦

٣ — ان تزايد الغلة يرتبط — مع ما يحققه من انخفاض في النفقة — بانخفاض الأسعار مع ارتفاع الربح ، مما يعود بالفائدة على كل من المستهلك والمنتج . ثم ان العامل بدوره يستفيد من اجتياز المشروع مرحلة تزايد الغلة ، لأن مقتضى انخفاض النفقة ، وارتفاع الأرباح ، ان ترتفع اجور العمال وتزيد دخولهم المعيشية .

٤ — ان كل تقدم فنى يؤخر من ظهور قانون الغلة المتناقصة .

فهو من ناحية يعتبر عاملا من عوامل التقدم الاقتصادى ومن ناحية اخرى يعتبر دافعا محركا للطلب الكلى الفعلى .

فمن ناحية التقدم الاقتصادى يعتبر التقدم الفنى حصيلة لانخفاض النفقة ، وزيادة الانتاج وارتفاع مستواه .

ومن ناحية للطلب الفعلى فهو تزايد من زاويتين :

١ — ان انخفاض النفقة ، يترتب عليه زيادة الانتاج ، وزيادة المعروض من المنتجات ، وزيادة التوزيع ، وانخفاض اسعار البيع فيتزايد الطلب .

٢ — ان انخفاض النفقة يرفع من عوائد عناصر الانتاج وخاصة عنصر العمل فتزداد الأجور ، التى هى عبارة عن دخول تنساب بعضها الى تيار الاستهلاك فيرفع من حجم الطلب على السلع الاستهلاكية ويمتد اثره الى السلع الاستثمارية .

كذلك فلا شك ان تزايد الطلب الكلى على السلع الاستهلاكية يعد حافزا على زيادة الاستثمار الذى هو محرك للتقدم الاقتصادى(١) .

---

(١) حمدية زهران : مبادىء الاقتصاد السياسى . المرجع السابق . ص ١٥٠ .

الفصل الرابع

تكاليف الإنتاج Cost of Production

تناولنا فى الأجزاء السابقة دراسة حجم الانتاج ، ونطاقه . وارتبط ذلك بدراسة ما يترتب على زيادة وحدات من عنصر من عناصر الانتاج من زيادة فى حجم كل من الناتج الكلى والناتج المتوسط والناتج الحدى .. الى نقطة محددة ثم تبدأ بعدها ظاهرة تناقص الغلة فى الظهور .

وقد أشرنا من قبل الى أن مرحلة تناقص الغلة ترتبط بارتفاع النفقة ، على حين أن مرحلة تزايد الغلة تتميز بانخفاض النفقة ، وان انخفاض النفقة يظل يعطى آثاره الى أن تصل للحجم الأمثل للمشروع .

ولما كان الهدف الرئيسى أمام المنتج أو المنظم هو تحقيق أكبر ربح مادى ممكن ؛ فانه يهتم بمعرفة حجم الناتج الذى يتعين انتاجه فى ضوء أحسن الظروف ، أو بمعنى آخر فى ضوء أقل قدر ممكن من النفقة .

ولذلك كانت دراسة النفقات ، وأنواعها ومحدداتها هى بذاتها دراسة لامكانيات الربح ، والوسائل التى تعمل على زيادته .

ولما كان الربح يتحقق نتيجة استنزال التكاليف من أسعار البيع الكلية فان محددات الربح تنحصر فى :

١ ــ ثمن البيع (ونؤجل دراسته الى نظرية الثمن) .
٢ ــ تكاليف الانتاج (وهى محل دراسة هذا الجزء) .

المبحث الأول

مفهوم تكاليف الانتاج :

اتضح لنا أن عملية الانتاج تنصرف الى تحويل مستلزمات الانتاج الى العديد من السلع والخدمات الاستهلاكية والاستثمارية معًا .

ويأخذ مفهوم التكاليف فى نطاق علم الاقتصاد ناحية عينية ، بمعنى

انه يفسر التكاليف بأنها مجموع الموارد الحقيقية التى ساهمت فى انتاج السلع والخدمات . وهذا التحديد لتكاليف الانتاج يختلف عن التحديد لمفهوم التكاليف فى فروع العلوم الأخرى كالمحاسبة والتكاليف وادارة الأعمال .. ففى هذه العلوم تتحدد تكاليف الانتاج تحديدا (نقديا) فى هيئة مقدار ما ساهمت به عناصر الانتاج وما عاد عليها من دخل ـ كإيجار الأرض ـ واجور العمال ـ وفوائد رأس المال وربح المنظم .

ولسهولة العرض سنأخذ بالتحديد النقدى للتكاليف باعتبار أن نفقة الانتاج هى (التقدير النقدى) لعملية الانتاج ذاتها (١) .

والواقع أن دراسة النفقات احتلت مكانا هاما فى الدراسات الاقتصادية وما يرتبط بها من دراسات مالية وتجارية ـ ذلك لأن النفقات تحدد حجم المشروع واسعار البيع ـ والربح المتوقع وبالتالى تساهم الى حد كبير فى رسم السياسة الانتاجية الحالية والمستقبلة .

ونوضح فيما يلى بعض اصطلاحات النفقة قبل الاستطراد فى تحليلها .

نفقة الاختيار : Opportunity Cost

اذا رجعنا الى التحديد (العينى) لمفهوم النفقة ـ نجد أن الموارد الحقيقية التى تستخدم فى انتاج سلعة أو خدمة معنية بالذات ـ قادرة فى نفس الوقت على انتاج سلعة أو خدمة أخرى ـ بمعنى انه لولا تيسر الموارد المتاحة لنا بانتاج السلعة (أ) لكان من الممكن ان تقوم نفس الموارد بانتاج السلعة (ب) أو (جـ) أو (د) ـ ولذلك فان المجتمع يضحى بانتاج هذه السلع الثلاثة الأخيرة مقابل توجيه الموارد لانتاج السلعة (أ) .

ولنأخذ مثال على ذلك : اذا توفر للمجتمع فى لحظة ما خمسون جنيهات، وعشرة عمال و ٥ أفدنة ومنظم كفء ، فانه يمكن انتاج عشرون قنطارا من القطن أو ٣٠ طنا من البطاطس ، أو خمسون صندوقا من الفاكهة ... الخ فاذا اتجهت عناصر الانتاج لزراعة الفاكهه مثلا فان ذلك يعنى

---

(١) كلمة Cost (تكاليف أو نفقات) تأخذ معانى متعددة وان كانت لوسع هذه المعانى يرد فى نطاق علم الاقتصاد ، لدرجة اننا نجد البعض يحددها كما يلى :

The Compensation which must be recieved by the owners of money capital and the units of the factors of production used by a firm; if these owners are to continue to supply money capital and factor units to the firm.

— Due : Op. cit. P. 116.

تضحية المجتمع بانتـــاج القطن والبطاطس ، وتعرف نفقة انتاج هـــذه الاخيرة بالنفقة البديلة أو نفقة الاختيار .

والسبب فى هذه التسمية يرجع الى المبدأ الأساسي من ندرة الموارد امام كثرة الحاجات بحيث يتعين توجيه الموارد الوجهة التى تحقق اكبر قدر من المنافع للمنتج او المستهلك .

وعلى ذلك يمكن تعريف نفقة الاختيار بانها السلع الاخرى التى كان المجتمع مستعدا لانتاجها بالموارد الحقيقية المتاحة ، والتى تلمت على المجتمع بسبب اتجاه الموارد الى سلعة معينة أخرى .

النفقة الصريحة والنفقة الضمنية Explicit and Imputed Costs

يقصد بالنفقات الصريحة مجموع الانفاقات التى تمت فعلا بواسطة المنظم . وهذه النفقات واضحة وتحدد بكميات نقدية . فنقول أن انتاج عشرة آلاف متر من النسيج هى ٤ آلاف جنيه مثلا وهى حصيلة ما انفق على عناصر الانتـــاج التى ســـاهمت فى اخراج المنســـوجات الى سوق الاستهلاك . اما النفقات الضمنية فهى نفقات غير ظاهرة ، او بمعنى آخر تندمج فى بعض اوجـــه الانفاق الاخرى . فاذا حاولنا مقارنة النفقـــات الصريحة بالضمنية نعطى المثال الآتى :

اذا قام مشروع للملابس الجاهزة بانتاج ٢٠ الف قطعـــة ، وتحمل المشروع نفقات تتمثل فى ١٠٠ جنيه ايجار المصنع ، ١٠٠٠ أجور عمال ، ٥٠٠ استهلاك الاكسسوارات المال ، ثم ٣٠٠ جنيـــه مرتب للمنظم القائم بالعملية كانت هذه جميعا نفقات صريحة . اما اذا كان المنظم فى نفس الوقت هو صاحب المشروع فان ما يستحقه لا يذكر صراحة فى بند النفقات ولكن يعتبر نفقة ضمنية . وقياسا على ذلك يمكن ان تعتبر أجر المزارع على ارضه الزراعية نفقة ضمنية ، وما يستحقه صاحب محل المأكولات كمنظم للعملية نفقة ضمنية وهكذا (١) .

تقسيم النفقات :

قبل ان نتناول بالدراسة تكاليف الانتاج يحسن ان نحدد المقصـــود بكل نوع من انواع النفقات على الوجه الآتى :

النفقة الكلية Total Cost

تشمل النفقة الكلية مجموع ما يتحمله المشروع من تكاليف فى سبيل انتاج سلعة أو خدمة . وتتحدد النفقة الكليـــة بعوائد عناصر الانتـــاج

(١) An Intermediate op. cit. P. 125.

(الأرض والعمل ورأس المال) مع ربح المنظم واستبعاد الربح الاقتصادى وتنقسم النفقة الكلية الى :

١ ــ النفقة الكلية الثابتة (١) Total Fixed Costs

٢ ــ النفقة الكلية المتغيرة Total Variable Costs

١ ــ **النفقة الكلية الثابتة** : هى النفقة التى يتحملها المشروع منذ نشأته حتى ينتهى ، وهى نفقة ثابتة ومستمرة مهما تغيرت كمية المنتجات، ومهما استمر المصنع أو المشروع فى العمل أو توقف عنه لفترة من الزمن .

وتتمثل النفقة الكلية الثابتة فى ايجار المنشأة وفائدة رأس المال المقترض وأقساط التأمين ، ومقابل الانارة والتدفئة .. الخ .

وتتحمل المنشأة هذا النوع من النفقة فى الزمن القصير حيث انها لا تمتلك الوقت الكافى لتغيير كمية عناصر الانتاج الثابتة والمستخدمة فى هذه الفترة . أما لو امتد الزمن الى فرصة اكبر فربما أعادت المنشأة النظر فى نفقاتها الثابتة فتعمل على انكماشها .

٢ ــ **النفقة الكلية المتغيرة** : وهى عبارة عن مجموع النفقات التى يتحملها المشروع مع كل مرحلة من مراحل الانتاج ، والتى تتجه طرديا مع زيادة حجم المنتجات فترتفع بزيادة عدد الوحدات ، وتنخفض بانخفاضها ؛ وتنعدم بتوقف الانتاج . ومثال النفقة الكلية المتغيرة اثمان المواد الأولية ، وأجور العمال ، وأجور النقل ... الخ .

ويلاحظ ان النفقة المتغيرة تنقسم الى نفقة كلية متغيرة Fully variable Cost ونفقة جزئية متغيرة Semi Variable Cost والأولى مثل نفقة المواد الأولية التى ترتفع وتنخفض تبعا لحجم الوحدات المنتجة ، على حين تتغير الثانية بمعدل بطيء لا يتبع مباشرة حجم الانتاج ومثال ذلك تكاليف النقل أو أجور بعض الموظفين والاداريين اذ لا تتراجع مرتباتهم فور نقص الانتاج ، وانما يحدث ذلك بعد فترة .

---

(١) يطلق على هذا النوع من النفقة Overhead Cost.
راجع : ــ
Hailstones and Dodd: Economics, An Analysis of Principles and policies, fifth edition ch 8 [Production — Costs — and Revenue] p. 161 — 184.

متوسطات النفقة :

(أ) النفقة الكلية المتوسطة   Average Total Cost

يعبر متوسط النفقة الكلية عن نصيب الوحدة المنتجة من النفقات بنوعيها الثابتة والمتغيرة . وتستخرج النفقة المتوسطة بقسمة النفقة الكلية على عدد الوحدات المنتجة . ومن المنطقى ان يتجه متوسط النفقة الكلية اتجاها عكسيا مع حجم الانتاج ، بمعنى أن زيادة حجم الانتاج تعمل على تناقص نصيب الوحدة المنتجة من النفقة الكلية — ولذلك نقول أن من مزايا الانتاج الكبير انخفاض نفقة انتاج الوحدة من السلعة او الخدمة .

الا أن ما تتحمله الوحدة المنتجة من النفقة يجمع بين نصيبها من النفقة الثابتة ونصيبها من النفقة المتغيرة على النحو الآتى :

$$\text{متوسط النفقة الكلية} = \frac{\text{النفقة الكلية الثابتة} + \text{النفقة الكلية المتغيرة}}{\text{عدد الوحدات المنتجة}}$$

ولما كانت النفقة الثابتة لا تتغير بالنسبة لحجم الانتاج ، فان النفقة المتغيرة تعد العامل الرئيسى فى تحديد متوسط نفقة الانتاج الكلية على ما سنرى .

(ب) متوسط النفقة الثابتة   Average Fixed Cost

هو عبارة عن نصيب كل وحدة من الانتاج من النفقة الثابتة . ومن البديهى ما دامت النفقة كما هى بصرف النظر عن حجم الانتاج فان متوسط نصيب الوحدة من النفقة الثابتة يتراجع مع زيادة الناتج الكلى .

(جـ) متوسط النفقة المتغيرة   Average variable Cost

هو عبارة عن نصيب كل وحدة من الانتاج من النفقة المتغيرة . وما دامت النفقة الكلية المتغيرة تتجه طرديا مع حجم الانتاج فان متوسط النفقة المتغيرة يختلف باختلاف مراحل الانتاج نفسه . ففى أول مرحلة ترتفع متوسط النفقة المتغيرة ثم يبدأ فى التناقص (مع كل زيادة تحدث فى الكفاءة الانتاجية) ثم فى مرحلة ثالثة يبدأ فى الارتفاع مرة أخرى . وسنوضح ذلك فى دراسة منحنيات النفقة بأنواعها .

النفقة الحدية   Marginal Cost

تعرف النفقة الحدية بأنها تمثل مدى التغير الذى يحدث فى التكاليف الكلية للوحدة الانتاجية (زيادة أو نقصا) على اثر التغير الذى يحدث فى الانتاج الكلى بمقدار وحدة واحدة (زيادة أو نقصا) فى زمن معين . وبذلك تعبر النفقة الحدية عن مدى الزيادة فى النفقة الكلية على اثر زيادة

الكمية المنتجة بوحدة واحدة ، او مدى النقصان في النفقة الكلية على اثر نقص الانتاج بوحدة واحدة . وبديهي ان يكون التغير الذى يحدث فى مجموع التكاليف او النفقات راجعا الى التغير الذى طرا على النفقة المتغيرة وليس الثابتة . ومن هنا يمكن القول بأن التكاليف المتغيرة هى المؤثر فى حجم التكاليف الحدية .ويستوى عندئذ أن نقول ان التكاليف الحدية هى الفرق بين التكاليف الكلية (ثابتة ومتغيرة) لكميتين متتاليتين من سلعة معينة ، او نقول انها الفرق بين النفقة الكليــة المتغيرة لكميتين متتاليتين من الانتـــاج .

(المبحث الثانى)

(العلاقة بين التكاليف وحجم الإنتاج)

توجد علاقة طردية بين حجم الانتـــاج وتكاليف أو نفقات هـــذا الانتاج . فتكلفة انتاج ٨٠ وحدة من سلعة معينة اقل بداهة من تكلفة انتاج ١٠٠ وحدة وهذه الاخيرة اقل من تكلفة انتاج ١٠٠٠ وحدة . الا أن العلاقة بين كمية الوحدات المنتجة ونفقة انتاج كل وحدة على حدة تأخذ اتجاها عكسيا ، بمعنى انه كلما زاد عدد الوحدات المنتجة كلما انخفض متوسط النفقة أو نصيب كل وحدة من الوحدات المنتجـــة من النفقـــة الكلية ، ويستمر انخفاض متوســـط النفقة مع زيادة كميـــة الانتـــاج الى حد معين ثم تبدأ النفقة المتوسطة فى الارتفاع مرة أخرى .

وتفسير ذلك ان انخفاض متوسط النفقة مع تزايد حجم الانتـــاج يكون راجعـــا لاتساع نطـــاق المشروع ســـواء بزيادة المبـــانى والآلات او احداث اضافات جديدة فى المصـــنع . اى بصفة عامة نتيجـــة زيادة مستحدثة ولرس المال الثابت وبالتالى فى زيادة النفقة الثابتة . وفى هذا المجال يرجع انخفاض متوسط النفقة الى مزايا الانتـــاج الكبير لارتفاع الطاقة الانتاجية ، وتمتع المشروع بمرحلة تزايد الغلة .

وكما ذكرنا فى القسم السابق يظل المشروع مستمرا فى توســـيع نطاقه مع انخفاض النفقة حتى يصل للحجم الامثل وهو الحد الذى تنخفض فيه النفقة الى ادنى الدرجات . ثم بعد ذلك يعاود الارتفاع مرة أخرى.

أما اذا زاد الإنتاج نتيجة زيادة كمية عناصر الانتاج مع بقاء نطاق المشروع كما هو (مثل زيادة عدد العمال او كمية المواد الأولية المستخدمة) فان الذى يتغير هنا هو رأس المال المتداول وليس رأس المال الثابت . ويرجع ذلك الى عدم قدرة المنظم على توسيع نطاق المشروع بزيادة رأس المال الثابت نظرا لقصر المدة أو عدم كفايتها بعكس المدة الطويلة كما سيأتى بيانه .

وفى هذا المجال يترتب على اتساع الانتاج نتيجة زيادة رأس المال المتداول أن يبدأ قانون تناقص الغلة فى الظهور ويتحد متوسط النفقة هنا بمراحل هذا القانون . أى يبدأ الناتج الحدى والمتوسط فى الزيادة (مرحلة تناقص متوسط النفقة المتغيرة) ثم يعقبه مرحلة تناقص الناتج المتوسط والحدى (مرحلة تزايد النفقة المتغيرة) . اما مرحلة ثبات الناتج المتوسط فهى عبارة عن مرحلة ثبات متوسط النفقة المتغيرة (١) . ويمكن الآن ان نلخص القوانين التى تحكم علاقة الانتاج بالنفقة على الوجه الآتى :

١ — اذا زادت كمية الانتاج عن طريق زيادة عدد العمال أو كمية المواد الأولية — مع بقاء نطاق المشروع ثابتا — فان نصيب الوحدة المنتجة من **النفقة المتغيرة ينخفض أولا — ثم يثبت ثم يبدأ فى التزايد** .

٢ — كلما زاد الانتاج ، كلما انخفض نصيب الوحدات المنتجة من **النفقة الكلية الثابتة** .

= وعند انخفاض متوسط النفقة المتغيرة ينخفض متوسط النفقة الكلية للوحدات المنتجة .

= وعند ثبات متوسط النفقة المتغيرة يستمر متوسط النفقة الكلية للوحدات المنتجة فى الانخفاض لأن ما يخص كل وحدة منتجة من النفقة الكلية الثابتة يتناقص .

= فى مرحلة تالية ترتفع نصيب كل وحدة من المنتجات من النفقة المتغيرة ولذلك يتزايد نصيبها من متوسط النفقة الكلية .

٣ — تخضع (النفقة الحدية) لنفس القواعد التى ذكرت فى البند السابق بالنسبة للنفقة المتوسطة . أى تنخفض النفقة الحدية أولا ثم تثبت ثم ترتفع (٢) . مع ملاحظة انه اذا كانت النفقة المتوسطة متناقصة فان **النفقة الحدية تكون أصغر منها** ، واذا كانت النفقة المتوسطة متزايدة تكون **النفقة الحدية أكبر منها** .

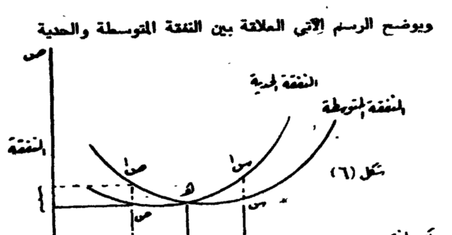
وتتساوى النفقة المتوسطة والحدية فى النقطة التى تثبت فيها النفقة المتوسطة أى تبلغ أدنى مستوى لها (١) .

---

(١) راجع الأجزاء الخاصة لقوانين الغلة وعلاقتها بالنفقة .

(٢) وتشابه العلاقة بين النفقة المتوسطة والنفقة الحدية العلاقة بين الناتج المتوسط والناتج الحدى (راجع فى ذلك قوانين الغلة) .

ويوضح الرسم الآتي العلاقة بين النفقة المتوسطة والحدية



شكل (٦)

فى الرسم السابق نلاحظ ان منحنى النفقة المتوسطة ينحدر اولا الى ان يصل الى أقصاه فى النفقة (هـ) ثم يرتفع ثانيا . وهذا يعنى ان متوسط النفقة ينخفض اولا بزيادة الكمية المنتجة الى ان يصل لأدنى مستوى ثم يبدأ فى الارتفاع .

كذلك يأخذ منحنى النفقة الحدية نفس الاتجاه الا انه يلاحظ ان منحنى النفقة الحدية **يقع اسفل منحنى النفقة المتوسطة فى مرحلة تناقص النفقة المتوسطة** ويكون الفرق بمقدار ص ص ١ ثم فى **مرحلة تزايد النفقة المتوسطة يقع أعلا المنحنى** بالمقدار س س ١ . وتمثل النقطة (هـ) نقطة ثبات النفقة المتوسطة عند ادنى مستوى وهى تنطبق على نقطة ادنى مستوى للنفقة الحدية .

المبحث الثالث

منحنيات تكاليف الانتاج فى الزمن القصر والزمن الطويل

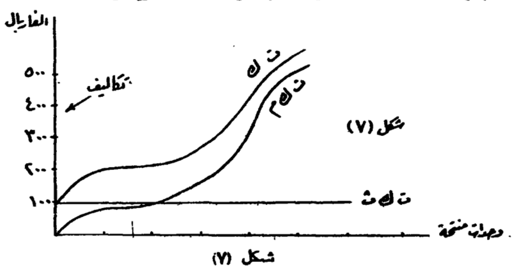
فى هذا الجزء نوضح بيانيا منحنيات تكاليف الانتاج فى كل من المدى القصير والمدى الطويل . ذلك ان عنصر المدة يقوم بدور واضح فى تحديد حجم النفقات ، ويوضح الى أى مدى يمكن للمنشأة التغيير فى مكونات النفقة .

اولا : التكاليف فى المدى القصير Short-Run Costs

يقصد بالمدى القصير المدى الذى لايستطيع المنتج فيه تغيير عناصر الانتاج الثابتة مثل الأرض والمبانى والآلات الثقيلة ونظم الادارة . على حين يمكنه التصرف فى غيره من خدمات عناصر الانتاج الأخرى .

وكل ما يمكنه عمله فى هذه المدة هو اجراء بعض التغيرات فى عناصر الانتاج المتغيرة مثل العمال أو المواد الخام . واذا كنا نقسم عناصر الانتاج الى عناصر انتاج ثابتة Fixed وعناصر متغيرة variabie فان تكاليف الانتاج بدورها تنقسم الى ثابتة ومتغيرة .

ويوضح الرسم البيانى التالى العلاقة بين الانتاج والتكاليف بأنواعها الثلاثة ـــ التكاليف الثابتة والتكاليف المتغيرة والتكاليف الكلية .



شكل (٧)

يوضح الشكل السابق منحنى التكاليف الكلية (ت ك) وهو عبارة عن مجموع = (ت ك ث) التكاليف الكلية الثابتة + التكاليف الكلية المتغيرة (ت ك م)

١ ـ ويلاحظ أن منحنى التكاليف الكلية الثابتة (خط مستقيم أفقى) وهو ما يفسر عدم زيادة التكاليف الثابتة مع زيادة الوحدات المنتجة . فهى فى كل أحجام الانتاج ١٠٠ ألف جنيه ولذلك لا تتأثر مطلقا ـ فى الزمن القصير ـ بحجم الانتاج .

٢ ـ أما منحنى **التكاليف الكليـة المتغيرة** فانه يتزايد مع زيـادة الوحدات المنتجة . ويبدأ من درجة الصفر متجها الى اعلا .

٣ ـ وان منحنى **التكاليف الكلية** يأخذ نفس اتجاه منحنى التكاليف المتغيرة ويقع أعلا منه بنفس المسافة التى تسـاوى التكاليف الكليـة الثابتة + التكاليف المتغيرة . أى يبدأ من المستوى ١٠٠ لانه فى هـذا المستوى يبدأ الانتاج بكل من التكاليف الثابتة والمتغيرة معا .

وفيما يلى جدول يوضح أنواع النفقات واتجاهاتها .

النفقة بانواعها فى المدى القصير

الوحدات المنتجة	النفقة الكلية الثابتة	النفقة الكلية المتغيرة	النفقة الكلية	متوسط النفقة الثابتة	متوسط النفقة المتغيرة	النفقة المتوسطة	النفقة الحدية
صفر(١)	٢٠	—	٢٠	—	—	—	—
١	٢٠	٣٠	٥٠	٢٠	٣٠	٥٠,	٣٠
٢	٢٠	٥٦	٧٦	١٠	٢٨	٣٨	٢٦
٣	٢٠	٧٥	٩٥	٦,٦٧	٢٥	٣١,٦٧	١٩
٤	٢٠	٨٠	١٠٠	٥,—	٢٠	٢٥,—	٠٥
٥	٢٠	١٠٥	١٢٥	٤,—	٢١	٢٥,—	٢٥
٦	٢٠	١٣٢	١٥٢	٣,٣٣	٢٢	٢٥,٣٣	٢٧
٧	٢٠	١٨٢	٢٠٢	٣,٨٦	٢٦	٢٨,٨٦	٥٠
٨	٢٠	٣٢٠	٣٤٠	٢,٥٠	٤٠	٤٢, ٥	١٣٨
٩	٢٠	٧٢٠	٧٤٠	٣,٢٢	٨٠	٨٢,٢٢	٤٠٠
١٠	٢٠	٣,٠٠٠	٣,٢٠	٢,—	٣٠٠	٣٠٢,—	٢,٢٨٠

(١) نلاحظ انه لو كان الانتاج = صفر وحدة فان ذلك لايغير من حجم النفقة الثابتة وبالتالى النفقة الكلية على حين لايظهر فى جانب النفقـة =

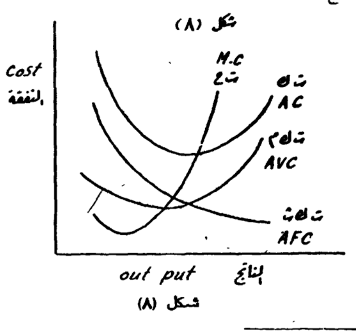
من الجدول السابق يتضح ان المنشأة قد تدرج انتاجها من وحدة واحدة الى عشر وحدات وترتب على ذلك تغيرات فى انواع النفقات لما يلى :

١ — ان النفقة المتوسطة (ت م) Avarage Cost تساوى النفقة الكلية الموزعة على عدد الوحدات المنتجة . وفى الجدول عندما قامت المنشأة بانتاج وحدة واحدة تعادلت النفقة الكلية مع النفقة المتوسطة كلاهما (٣٠) وحدة اما عندما انتجت وحدتان فان النفقة الكلية Total Cost (٧٦) وزعت على الوحدتين فكان نصيب كل وحدة من النفقة المتوسطة (٣٨ وحدة) .

٢ — فى البند الأخير يتضح تطور النفقة الحدية (ت ح ، Marginal Cost وهى تعبر عن مدى الزيادة فى النفقة الكلية نتيجة انتاج وحدات اضافية . ويمكن استخراج النفقة الحدية باستخراج مقدار ما اضافته وحدة واحدة الى الانتاج . وفى الجدول السابق نرى أن النفقة الحدية للوحدة رقم ٤ هى ٥ وحدات فقط ذلك ان النفقة الكلية كانت عند الوحدة الثالثة ٩٥ وعند الوحدة الرابعة ١٠٠ والنفقة الحدية هى عبارة عن الفرق بينهما .

ونلاحظ ان حجم النفقة الحدية يتوقف على معدل التغير فى النفقة المتغيرة وليست الثابتة . حيث أن هذه الأخيرة كما يتضح من الجدول تمثل حجما ثابتا فى كل مراحل الانتاج هو (٢٠ وحدة) .

ويوضح الرسم البيانى التالى علاقات انواع النفقة جميعها بالنسبة لحجم الانتاج .



شكل (٨)

المتغيرة اى مبلغ . وبنفس المبدأ يمكن أن نقول ان بند النفقات المتغيرة والمتوسطة والحدية = صفر لانه ليس هناك انتاج ما

Intermediate — op. scheduel P. 123.

Bach, G. Economics: An Introduction to Analysis and Policy. 3rd ed 1950.

هذا مع ملاحظة ان علاقات النفقــة تتحدد فى المنشأة الواحدة فى الزمن القصير على النحو السابق اذا توافرت شروط معينة تتلخص فى :

١ ـ اشتراط ثبات المستوى الفنى للانتاج .

٢ ـ اشتراط ثبات الأسعار .

٣ ـ اشتراط تساوى كفاءة وحدات عناصر الإنتاج .

فاذا تحققت هذه الشروط فان زيادة الانتاج تعمل على تراجع النفقة المتوسطة فى أول الأمر ثم ارتفاعها بعد ذلك ، وهذا ما يتضح من منحنى النفقة المتوســـطة اذ انه يشبه حرف U بالانجليزية ، والسبب فى ذلك يرجع الى التغيرات التى تحدث فى كل من النفقة المتوسطة الثابتة والنفقة المتوسطة المتغيرة .

(١) النفقة المتوسطة الثابتة :

عند زيادة الانتاج تتراجع النفقة المتوسطة الثابتة باستمرار حيث انها تتوزع على عدد أكبر من السلع المنتجة ويوضح ذلك المنحنى (ت ك ن) ويفسر هذا الانخفاض بتناقص كفاءة عناصر الانتاج المتغيرة .

(٢) النفقة المتوسطة المتغيرة : فى ظل الظروف السابقة تراجع النفقة المتغيرة فى أول الأمر ثم تبدأ فى الزيادة باطراد . ويتوقف اتجاهها على معدل الانتاج لكل عنصر من العناصر المتغيرة فى ظل الثمن السائد فاذا كان معدل الانتاج يزيد بقدر عدد الوحدات المضافة من العنصر المتغير فان النفقة المتغيرة نصيب كل وحدة من وحدات الانتـــاج من النفقة المتغيرة وعلى العكس اذا انخفض معدل الانتاج ترتفع النفقة المتغيرة . اما اذا كان معدل الانتاج ثابتا فان النفقة المتغيرة سوف لا تتأثر بما يحدث من تغيرات فى الناتج الكلى .

ويوضح الجدول التالى هذه العلاقات جميعا .

العلاقة بين عناصر الانتاج المتغيرة والنفقة المتغيرة وحجم الانتاج

جدول الانتاجية productivity			جدول النفقة المتغيرة		
وحدات العنصر المتغير	النـــاتج	متوسط انتاج الوحدة من العنصر المتغير	النـــاتج	النفقة المتغيرة الكلية	النفقة المتغيرة المتوسطة
١	٥	٥	٥	٢٠	٤
٢	١٥	٧ر٥	١٥	٤٠	٢ر٦
٣	٣٠	١٠	٣٠	٦٠	٢
٤	٤٠	١٠	٤٠	٨٠	٢
٥	٥٠	١٠	٥٠	١٠٠	٢
٦	٥٤	٩	٥٤	١٢٠	٢ر٢
٧	٥٦	٨	٥٦	١٤٠	٢ر٥
٨	٥٧	٧ ١/٨	٥٧	١٦٠	٢ر٨

من الجدول السابق نضع الافتراضات الآتية :

١ — فى البند رقم واحد تتحدد وحدات العنصر المتغير او العناصر المتغيرة ولتكن مثلا عبارة عن عامل واحد وكمية من راس المال العينى (آلات ومواد) وانها تتكلف ٢٠ جنيه

٢ — وحيث ان معدل الانتاج للعناصر المتغيرة يتجة للزيادة من ١ الى ٣ فان للنفقة الكلية المتغيرة ترتفع ولكن بمعدل اقل من معدل الناتج الكلى output وهكذا تتراجع النفقة المتوسطة المتغيرة (AVC)

وفى مستوى الاضافة ، من ٣ الى ٥ وحدات من العنصر المتغير يبقى الانتاج كما هو ثابت ، ويرتفع كل من الناتج والنفقة الكلية المتغيرة بنفس المعدل وبذلك تبقى النفقة المتوسطة المتغيرة ثابتة .

وعند الوحدة رقم (٦) والتى تليهـا من العناصر المتغيرة يبـدأ قانون الغلة المتناقصة فى الظهور حيث ينخفض الانتاج وترتفع النفقة المتوسطة المتغيرة ·

وهكذا تمر النفقة المتغيرة بثلاث مراحل اثناء زيادة الناتج :

١ — مرحلة تراجع النفقة المتغيرة المتوسطة ·

٢ — مرحلة ثبات النفقة المتغيرة المتوسطة .

٣ — مرحلة زيادة النفقة المتغيرة المتوسطة .

اتجاه النفقة الحدية .Marginal Cost

يتوقف اتجاه النفقة الحدية على اتجاه الناتج الكلى . لأنمحدداتهما واحدة وهى بذاتها محددات النفقة المتوسطة .A.C

وهنا نود ايضاح العلاقة بين النفقة المتوسطة والنفقة الحدية : —

= اذا انخفضت النفقة المتوسطة المتغيرة فان النفقة الحدية تصبح اقل من النفقة المتوسطة (وان كان من غير الضرورى ان تتراجع) .

= واذا كانت النفقة المتوسطة متراجعة فان النفقة الحدية لابد ان تكون اقل منها .

---

1) Leftwich : Micro Economics op. cit p. 181.
Hailstones and Dodd : op. cit. p. 174.

= لو زادت النفقـــة المتغيـرة المتوسطة فان النفقـــة الحـــدية تصبح اكبر من النفقة المتوسطة المتغيرة (وان كان ذلك لا يعنى بالضرورة انها تقعه الى اعلا) • واذا كانت النفقة المتوسطة تتجه للزيادة فان ذلك يعنى منطقيا زيادة النفقة الحدية .

= ويلاحظ ان النفقة الحدية تتساوى مع النفقة المتغيرة المتوسطة فى ادنى مستوى من مستوياتها ، وهى كذلك مساوية للنفقة المتوسـطة فى ادنى مستوياتها •

كيف يتحدد الحجم الأمثل للانتاج على ضوء التكاليف ؟

والآن ... بعد ان استعرضنا كل انواع التكاليف وعلاقتها بحجم الانتاج يمكن سهولة تحديد **الحجم الأمثل للانتاج ذلك الذى تنخفض عنده النفقة الكلية الى اقل مستوى ممكن ، ويتحقق له بالتالى اكبر ربح ممكن او اقل خسارة .**

وهنا تبرز اهمية المنظم او المنتج الذى يقوم بالموازنة بين تكاليف الانتاج وسعر البيع . وفى هـــذا المجال نقول انه يحدد حجم انتاجه عند المستوى الذى يتساوى فيه التكاليف الحدية للوحدة الأخيرة من الانتاج مع الايراد الحدى الناشىء عن بيع هذه الوحدة .

فاذا كان منحنى الايراد الحدى **يقع اعلى** منحنى النفقة او التكاليف الحدية (بمعنى ان يزيد الايراد الحدى عن التكلفة الحدية للوحـــدة الأخيرة) فان هـــذا يشجع المنتج على زيادة عدد الوحـــدات المنتجة • لأن أى وحدة جـديدة ستحقق له ايرادا اضـــافيا أكبر مما تتحمله مـــن تكاليف .

بينمـــا على العكس لو كان منحنى الايراد الحدى **يقع أســـفل** منحنى التكاليف الحدية فان ذلك يعنى أن تكلفة الوحـــدة الأخيرة تفوق ايرادها • ولذلك يتراجع المنظم بحجم الانتاج الى الحد الذى يكون فيـــه الايراد الحدى = التكلفة الحدية .

وهذا الوضع ما يطلق عليه فى الاقتصاد (توازن المنتج) وهو ما سندرسه بعد قليل •

ثانيا ـ منحنى التكاليف فى الزمن الطويل

يقصد بالمدى الطويل تلك المدة التى يكون الوقت فيها كافيا أمام المنتج لأحداث تغير فى حجم وكفاءة الوحدة الانتاجية .

فمن خلالها يكون بامكانه مضاعفة حجم عناصر الانتاج ، أو تغير أسلوب الانتاج نفسه ، كأن يلجأ المنظم لاستخدام أساليب مطورة ، أو يتمكن من استبدال عناصر الانتاج الثابتة بغيرها ، أو زيادة الموجود منها ، أو ادخال تحسينات معينة عليه .

ويمقتضى هذا المفهوم يمكن أن نعتبر أن المـدة الطويلة هى التى تعطى المنتج فرصة اكبر لمواجهة كل ما يمكن حـدوثه من التغيرات بحيث تصبح جميع عناصر الانتاج عناصر متغيرة .

ومعنى ذلك انه لن تكون للوحدة الانتاجية منحنى للتكاليف الثابتة ومنحنى للتكاليف المتغيرة كما اعتدنا أن نرى ، وانما يصبح لها منحنى واحد للتكاليف الكلية ومنحنى واحد للتكاليف الحدية .

ومع ذلك يلاحظ ان الزمن الطويل بالنسبـة للمنشـاة ما هو الا مجموعة من الازمنة القصيرة التى تجتازها الوحدة الانتاجية فترة بعد أخرى . وهذا التتابع للازمنة القصيرة يعطى المنتج او المنظم فرصة اختيار افضل المستويات للوصول بالانتاج الى الحجم الأمثل . وهذه الوحدات الزمنية القصيرة تندمج داخل نطاق الوحـدة الزمنية الكبيـرة او الطويلة كما نلاحظ فى شكل (١٠) (ص ١٩٧) .

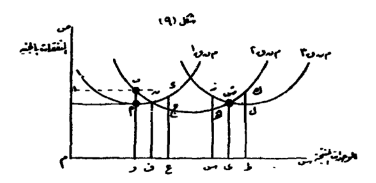
وفى الشكل المذكور يتضح أن هناك عدة مستويات للانتاج فى الزمن القصير ، وان هناك منحنى واحد للنفقة يمثل الزمن الطويل ويمس كـل المنحنيات الصغيرة ويأخذ عادة شكل حرف (U) بالانجليزية وهو المنحنى (م ت ل) ويبدأ عند الكميات الصغيرة مرتفعا ثم ينخفض الى أن يصل للنقطة التى تتحمل المنشاة فيها أقل تكاليف ممكنة .

ونتابع فيما يلى تحليل العلاقة بين منحنى التكاليف الكبير وهذه المنحنيات الصغيرة وسنحاول هنا تقديم تحليل لمتوسط التكاليف فى الزمن الطويل بدراسة ثلاثة احجـام مختلفة لمنشاة واحدةيقارن بينهـا المنظم حتى يختار افضلها لتشغيلها فى الزمن الطويل .

ويمثل الشكل الآتى هذه الأحجام الثلاثة فى المنحنيات الدالة على النفقة فى الزمن القصير وهى م ن ق (١) ، م ن ق (٢) ، م ن ق (٣) .

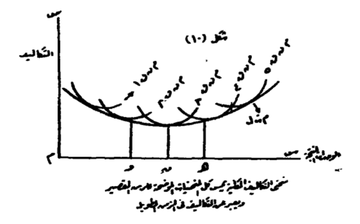
من الملاحظ فى الشكل أن المنحنى رقم (١) يحدد حجم (أ) لطاقة الانتاج وهو أصغر من الحجم الذى يحدده المنحنى رقم (٢) وهذا الأخير أصغر من الحجم الذى يحدد طاقة الانتاج فى المنحنى رقم (٣) .

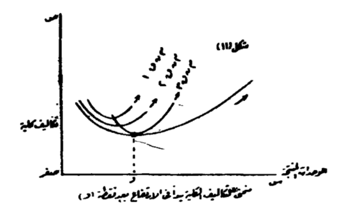
كذلك من المنطقى أن نلاحظ أيضا أن المنحنى الثانى يقع على يمين الأول والثالث على يمين الثانى دلالة على انه كلما زاد حجم طاقة الانتـاج تحرك منحنى النفقة فى الزمن القصير الى جهة اليمين .



يحدد المحور س الوحدات المنتجة والمحور ص النفقات النقـدية . والمنحنيات الثلاثة أمام المنتج لكى تختار أيهـا أكثر ربحية وأقل نفقة ، وأيهـا يعطيه الانتـاج بالكفـاءة التى يرغب فى الاستمرار فيهـا فى الزمن الطويل .

ومن الطبيعى أن يختار المنتج حجما للانتـاج لا يكلفه الا أقل قـدر من النفقة . فاذا كان بصدد انتاج القدر (م و) مثلا فان من مصلحته أن يختار الحجم الأول للطاقة الانتاجية (الحجم الصغير م ن ق١) لانه يحقق أهدافه فى الانتاج بأقل نفقة ممكنه وهى القدر (أ و) . بينما لو اختـار الحجم الثانى (م ن ق٢) فان ذلك يكلفه قدرا من النفقـة (و ب) بزيادة قدرها (أ ب) عن النفقة فى ظل الحجم الأول .





وهكذا يجد المنظم نفسه أمام أحجام انتاج مختلفة . ومستويات نفقة متفاوتة . وله وحده أن يقرر أى حجم يختار فى ظل أقل نفقة ممكنة لـكى يحصل على أكبر ربح ممكن ·

ويوضح الشكل رقم (١٠) هذه الأحجام فى ظل منحنى النفقة الكلية الكبير . ويوضح الشكل (١١) النقطة التى تحقق أكبر ربح للمنظم والتى لو تجاوزها تتحمل مقدارا من التكاليف أكبر حيث يتجه منحنى التكاليف ـ كما نعلم ـ بعد نقطة معينة · وبعد حجم انتاج معين الى الارتفاع · وهنا نقول ان المنشاة تواجه ظـاهرة الغـلة المتناقصة . أو التكاليف المتـزايدة وكلاهما تعبير عن حقيقة واحدة كما سنرى ·

الباب الثالث

نظرية القيمة والثمن

مقـــــدمة :

يمكن القول بان قيمة السلعة او الخدمة عبارة عن مقدار الفائدة التى يحصل عليها الفرد نظير تنازله عن وحـدة أو أكثر من هـــذه السلعة أو الخدمة لكى يتلقى مقابلا لها وحدة او وحدات من السلع والخدمات ·

ونستنتج من هذا المعنى أن قيمة السلعة تتحدد (عينـا) عن طريق التبادل المباشر بين السلع والخدمات دون وجود وسيط للمبادلة · وهـذا ما يسمى بمجتمع المقايضة · أما اذا كان التبادل بين السلع والخدمات يتم بواسطة وسيط للمبادلة (النقود) فان المقـــابل يتحدد بعـــدد معين من الوحدات النقدية التى يقدمها طالب السلعة حتى يحصل عليها ·

والنقود فى قيامها كوسيط للمبادلة ، تمثل (الثمن) الذى يحدد قيمة المبادلة بين السلع والخدمات فى المجتمع ·

ونتيجة لهذا أوضح فريق كبير من الاقتصاديين الفرق بين « نظرية القيمة » The Theory of value Determination

وبين « نظرية الثمن » The Theory of Price Determination
لاختلاف مدلول كل منهما عن الأخرى · وان كان البعض الآخر يعارض هذه التفرقة على أساس أن القيمة والثمن وجهان لحقيقة واحـــدة ، أما كون التبـادل مبـاشر أو غيـر مبـاشر فانه لا يؤثر كثيرا فى جوهر التحليـل الاقتصادى ·

الا أن هذا الاتجاه الأخير يعطى لدور النقود نوعا من السلبية اذ انه يراها مجرد وسيط للمبادلة أو وحدة للعد والحساب ومجرد مقياس للقيمة وبذلك ينعدم او يكاد يتلاشى اثر النقود على قيم السلع ذاتها فلا يعدو دورها

---

(١) exchange value

مجرد معبر عن هذه بالقيم ، وهذا غير صحيح ٠٠ فالمعروف أن النقـود ذاتها (قيمة) وان عليها طلب من جانب الأفراد ولها عرض تحدده عوامل متعددة (١) أى أنه ينظر اليها كسلعة من السلع يسرى عليها كل ما ينطبق على سوق السلع الأخرى ٠ فهذه القيمة التى تتحدد بالطلب والعرض تتغير بتغير كلاهما وبالتالى اذا ما كانت النقود غير ثابتة القيمة فان الأسعار لا تصلح كمرآة صادقة للتعبير عن قيم السلع والخدمات ٠

ذلك أنه قد تتغير الأسعار لا لتغير القيمة (الحقيقية أو العينية) للسلع وانما لتغير قيمة النقود ذاتها ٠

فاذا ما بحثنا عن العوامل التى تؤثر فى ثمن السلعة نجد أنها تنحصر فى عاملين رئيسيين :

الأول : **العامل السلعى :** أى ظروف عرض السلعة ٠

العامل النقدى : أى التغيرات التى تحدث فى قيمة النقود ٠

وهذا يعنى أننا نرى للنقود دورا ايجابيا فى النظام الاقتصادى يفوق بمراحل الصورة السلبية التى تحصر النقود فى مجرد كونها أداة للحساب ،

فاذا كانت نظرية القيمة أو الثمن تهتم بالعـلاقة بين أثمـان السلع والخدمات المختلفة فان نظرية النقود تعنى تفسير المستوى المطلق للأسعار والقوة الشرائية للنقود ٠

على أننا تبسيطا للعرض سنفترض أن للنقود قيمة ثابتة لا تتغير ، أو بمعنى آخر ـ نعترف مؤقتا بأن للنقود دور سلبى فى الحياة الاقتصادية لا يخرج عن كونها وسيطا للتبـادل والتعبير عن القيم وبذلك يصـبح لفظ القيمة مرادفا للفظ الثمن ٠

وعلى هذا الأساس سنستخدم (الثمن) تعبيرا عن (قيمة) السلعة بمعنى أن تجاهلنا (للتغيرات التى تحدث فى قيمة النقود) يؤدى الى اعتبار كل تغير فى أثمان السلع هو تغير (حقيقى) وليس تغيرا (نقديا) أى هو مفعول للظاهرتين الاقتصاديتين (الطلب والعرض) ٠

---

(١) آثرنا الايجاز فيما يتعلق بالطلب النقدى وعرض النقود نظـرا لأن هذه الدراسة ما هى الا خطوة مبدئية لدارس علم الاقتصاد على أن يبدأ فى التوسع فى مفهومها فيما بعد ٠

وقبل ان نتناولجانبى الطلب والعرض بالدراسةنشير الى ملاحظتين:

الأولى :

اننا سنبدأ بدراسة الطلب كظاهرة اقتصادية ، مستخدمين محدداته والعوامل التى يتأثر بها كمدخل لنظرية القيمة · وهذا على خلاف ما ذهبت اليه كثير من المؤلفات من سبقنظرية القيمة لتحليل الطلب · ونذهب الى هذا الأسلوب تحقيقا لنوع من التناسب والاستطراد بحيث يكون لدى الدارس خلفية مسبقة عن مفهوم الطلب الذى على اساسه تتحدد قيم الأشياء ·

الثـــانية :

اننا سنحيل فى دراستنـــا لعرض السلع الى كثيـــر مما سيرد فى دراستنا لطلب السلع منعا للتكرار ، مع الحرص على ابراز الموضوعات التى تتميز باستقلال فى التحليل فى ميدان العرض دون الطلب ·

وسنخصص الفصل الاول لدراسة الطلب ومحدداته وموضع مرونة الطلب بانواعها المختلفة ·

ويتناول الفصل الثانى العرض ومحدداته ومرونة العرض ·

ويتناول الفصل الثالث العلاقة بين الطلب والعرض والثمن

والفصل الرابع فى هذا الباب عرض للدراسة عن الاستهلاك فى مباحث ثلاثة :

الأول : قانون تناقص المنفعة

الثانى : توازن المستهلك

الثالث : منحنيات السواء

الفصل الأول

الطلب Demand

رأينا فيما تقدم كيف أن الموارد فى المجتمع تعتبر نادرة بالنسبة الى حاجات الأفراد ، وحددنا بذلك المشكلة الاقتصادية فى كونها تحرص على توزيع هذه الموارد المحددة على الحاجات المتعددة • والواقع أن تحقيق ذلك يتم عن طريقين : اما أن تُحدد الدولة لكل فرد نسبة معينة من السلع والخدمات بواسطة نظام البطاقات أو النقط ، تحدد نسبة ما يستهلكه أو ما يستخدمه من هذه الموارد ، على أن يتم اشباع الحاجات عن طريق مخطط ترسمه الدولة وتحدد أبعاده دون تدخل الأفراد •

والطريقة الثانية أن يتم هذا التحديد (أو التوزيع) عن طريق جهاز Price Mecanism اى يتم بواسطة قوى الطلب والعرض وتصرفات المستهلكين والمنتجين معا •

ويختص هذا الجزء من الدراسة بتحليل كيفية عمل جهاز الأثمان فى اشباع الحاجات المتعددة فى المجتمع ، حيث أن اشباع الحاجات عن طريق الدولة يتعلق بدراسة موضوع التخطيط الاقتصادى •

ونبدأ بالقول بان الأفراد لا يقبلون كثيرا على شراء سلعة مرتفعة السعر ، ومعنى ذلك انه اذا انخفضت كمية المعروض من السلعة بحيث ارتفع ثمنها ، فان الطلب عليها يتراجع ، بينما اذا زاد المعروض منها فان ثمنها ينخفض وبالتالى يقبل الأفراد على شرائها أو بمعنى آخر يزداد طلبهم عليها •

وهكذا — وببساطة — يتحدد الطلب والعرض بواسطة جهاز الأثمان•

فما هو الطلب ؟ وما هو العرض ؟ وما هو جهاز الأثمان الذى يربط بينهما ؟•

هناك أنواع مختلفة من الطلب ، فالطلب الذى ترتبط فيه الرغبة بالقدرة على دفع الثمن يسمى (الطلب الفعلى) (١) وهو يشكل مجموع

---

(١) Effective Demand

الطلب على كل من السلع والخدمات • وينقسم الى قسمين : الطلب على أموال الاستهلاك والطلب على أموال الاستثمار • هذا الطلب الفعلى نوعين : الطلب الفردى وهو طلب الفرد فى المجتمع لمجموع السلع الاستهلاكية أو السلع الاستثمارية حسبما يكون (مستهلك أو منظم) **والطلب الجماعى** وهو مجموع طلبات الأفراد والهيئات والحكومة • وجميعهم يشكلون الطلب الكلى الفعلى •

وسوف نرجىء التحليل الخاص بالطلب الكلى الفعلى ومحدداته الى دراسات أكثر تقدما هى دراسة التحليل الاقتصادى الكلى • ونقتصر هنا على التحليل الجزئى فنتناول بالدراسة كلا من الطلب الفردى والطلب الجماعى • على التوالى •

كذلك سنقتصر فى (جزء الأثمان) على متابعة طلب الفرد على سلع الاستهلاك وهو ما يسمى فى كثير من المؤلفات بنظرية الاستهلاك The theory of Consumption

ويقصد بالطلب على سلعة أو خدمة ، انه الكمية من السلعة أو الخدمة التى يكون المشترون مستعدين لشرائها بثمن معين ، فى سوق معينة ، فى زمن معين ، ويكونون قادرين على دفع الثمن •

ومن التعريف يمكن أن نقول أن طلب الفرد لسلعة ما يختلف عن رغبته فى اقتنائها ، فلابد أن تقترن هذه الرغبة بالقدرة على دفع الثمن •

كذلك الطلب يمثل الرغبة والقدرة على الشراء تحت ظروف معينة ، بمعنى انه يستلزم ان تتم عملية المبادلة أو البيع حتى يقال ان الطلب قائم • فقد تكون هناك الرغبة لدى المشترى فى سوق معين فى زمن معين ومع ذلك لا تتوفر السلعة فيه ومع ذلك يكون الطلب عليها قائما •

ومن ناحية ثالثة لا نستطيع أن نحدد الطلب الا اذا عرف الثمن ، ذلك أن حجم الطلب على سلعة ما عندما يكون ثمنها مرتفعا يختلف تماما عن حجم الطلب عندما يكون سعرها منخفض •

واخيرا لا نستطيع تحديد الطلب على سلعة ، الا اذا حددنا المدة التى يتم بها هذا الطلب فهل هو طلب يوم واحد ، أو أسبوع ، أو شهر ، أو سنة •• وهكذا •

ونخلص من ذلك الى أن محددات الطلب هى :

١ ـــ الرغبة مع القدرة على دفع الثمن ·

٢ ـــ ان الرغبة والقدرة تخلق الطلب حتى ولو لم يتم تبادل ·

٣ ـــ ان الثمن محدد رئيسى للطلب ·

٤ ـــ ان الزمن عامل أساسى فى تحديد حجم الطلب ·

الطلب الفـــردى : Individual Demand

يمكن بسهولة تحديد طلب الفرد على سلعة ما بأنها قدرة هذا الفرد ، المقترنة برغبة فى حيــازة الشىء ، مع وجود قوة شرائيــة كافية للحصول عليه ، فى زمن معين ·

والواقع أن طلب الفرد على سلعة بعينها يتوقف على عــدة عوامل تتفاعل فى النهاية لتشكل (مبـدأ الطلب) و (اتجاه الطلب) و (حجم الطلب) ·

ومبـدأ الطلب موجود بمجرد أن تنشأ الرغبــة فى اشباع حاجة من الحاجات · واتجاه الطلب يتحدد بوجود السلعة فى السوق · أما حجم الطلب فهو متوقف على القدرة على دفع الثمن ووجود هذا الثمن ·

ولا شك أن ثمن السلعة هو بدوره يتحدد ليس بقوى الطلب وحــدها انما بمجموعة أخــرى من القوى يطلق عليهــا قوى العرض · ومن تلاقى القوتين تتحدد الأثمان ·

واذا حاولنا متابعة العلاقة بين الطلب والثمن يتعين علينا أن نجرد هذه العلاقة من كل مؤثر خارجى آخر ، وهى العوامل التى نسميها (ظروف الطلب) · وتتمثل فى دخل المستهلك وميله للادخار وذوقه ، وأثمان السلع الأخرى كما سنرى ·

والثمن كعامل فعال فى الطلب هو أقوى هــذه الظروف جميعــا فى التأثير على حجم الطلب · أما ما عداه فهى عوامل يتفاوت تأثيرها بل قد تختفى تماما فى بعض الأحيان · وسنقسم الدراسة فى هذا المجال الى مبحثين :

١ ـــ علاقة الثمن بالطلب ·

٢ ـــ ادخال ظروف الطلب فى الاعتبار ·

المبحث الأول

علاقة الثمن بالطلب

ينشأ الطلبلحاجة فى نفس الفرد تبحث عن الاشباع مع قدرة على دفع ثمن السلعة او الخدمة • وينشأ الطلب - ويتحدد بمعنى أدق - عندما تتساوى المنفعة الحدية مع الألم الحدى • فالفرد عند هذه النقطة يحقق أكبر قدر من المنفعة الكلية الصافية الممكنة • الا أن الطلب لا ينشأ منعزلا عن ظروف المجتمع ، فهو محصلة عوامل عدة من ناحية ودائم التغير من ناحية أخرى •

ومن أهم العوامل التى تؤثر فى حجم الطلب أثمان السلع الأخرى يشاركها فى ذلك ما نطلق عليه ظروف الطلب •

وظروف الطلب تمثل فى عدد المستهلكين - دخولهم - أذواقهم - ميلهم للادخار - أثمان السلع الأخرى • وذلك فى ظل نظام تسوده المنافسة المتكاملة أو حرية تلاقى القوى المحددة للأثمان • الا أن (الثمن) وهو المحدد الفعال (للطلب) متغير مستقل والطلب متغير تابع ومن كلاهما تتكون دالة الطلب •

وتتلخص دالة الطلب من أن هناك علاقة عكسية بين ثمن السلعة وحجم الطلب عليها • تتمثل فى أنه كلما ارتفعت الأسعار تراجع الطلب وكلما انخفضت الأسعار تزايد الطلب مع اعتبار ظروف الطلب الأخرى (معطاة) •

فاذا جردنا العلاقة بين الثمن والطلب من أى ظرف آخر أو افترضنا ثباتها • واعتبرنا الطلب دالة متناقضة للثمن فان طلب الفرد يتحدد بالكميات التى يمكن أن يشتريها خلال مدة معينة عند مختلف مستويات الأسعار المفترضة للسلعة أو الخدمة محل الدراسة •

وكأننا بذلك نتابع تأثير الثمن على الطلب فى الزمن القصير جدا أو ما نطلق عليه (تحليل لدالة الطلب فى لحظة ما) • وذلك على خلاف دالة الطلب فى الزمن الطويل التى تسمح بادخال تغيرات أخرى أو عوامل مساعدة فى الاعتبار •

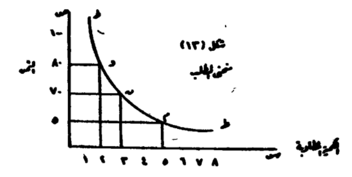
ويوضح المثال الآتى العلاقة بين الثمن والطلب عند مستوياتمختلفة من الأسعار تقابلها كميات من السلعة المطلوبة :

الكمية المطلوبة (بالوحدة)	الثمن (بالقروش)
١	١٠٠
٢	٨٠
٣	٧٠
٥	٥٠
٨	٣٠

من الجدول اعلاه يتضح انه عنـدما كان ثمن الكيلو من البن ١٠٠ قرش كان الفرد مستعدا لشراء كيلو واحد فقط ٠ وعندما انخفض السعر الى ٨٠ قرش وجد أن عنده (القوة الشرائية) التى تمكنه من الاســتفادة من انخفاض الأسعار بحيث يحصل على ٢ كيلو بـ ١٦٠ قرش ٠ اى انه حقق فائدة توازى الفرق بين ثمن ٢ كيلو فى الحالة الأولى وهو ٢٠٠ قرش و ٢ كيلو فى الحالة الثانية وهو ١٦٠ قرش أى استطاع ان يوفر أربعون قرشا ٠

ويمكن قياسا على هذا المثال البسيط ان نقدم آلاف الأمثلة التى تؤكد الاتجاه العكسى بين الثمن والطلب ٠

هذا التاثير العكسى بين الثمن والطلب يمكن ان نوضحه بيانيا فى الرسم الآتى :



(١) Henry Grayson : Price theory in a changing Economy, New York, 1965. p. 3 — 4.
Lipsy : An Introduction to Positive Economics op. cit p. 80.

الرسم السابق يبين منحنى الطلب Demand Curve ويظهر على المحور السينى الكميات المطلوبة من البن فى أول شهر يناير مثلا ويظهـر على المحور (ص) الاثمان المختلفة عند نفس الخط ٠

فعندما كان ثمن الكيلو ١٠٠ قرش كانت الكمية المطلوبة هى المسافة بين صفر ، (١) وعندما انخفض السعر الى ٣٠ قرش كانت الكمية المطلوبة هى المسافة المحصورة بين رقم (١) ورقم (٨) ٠

وهكذا يتعين أن يتحدد منحنى الطلب بمؤثرين رئيسيين هما الثمن والكمية المطلوبة فعلا ٠ فكل مستوى معين من الثمن يقابله مستوى معين من الطلب ، وتوقى المستويين يمثل نقطة ما كما فى الشكل (م ، ن ، و) ٠ واذا وصلنا هذه النقطة ببعضها نحصل على (منحنى الطلب) ٠ ويلاحظ أن هذا المنحنى لا يمثل هذه المستويات الثلاث فقط وانما يشمل مجموعة لا نهائية من النقط تربط كل نقطة منها بين مستوى معين من الثمن ومستوى معين من الطلب ٠

وبناء على ما تقدم يمكن ان تطبق هذا الوضع الفردى لطلب مستهلك واحـد الى مجموعة من المستهلكين للسعة ذاتها وهو ما نراه فى الطلب الجماعى أو الطلب الكلى ٠

جدول الطلب الجماعى : Collective Demand Schedule

يمثل مجموع الكميات التى تطلب من سلعة معينة باثمان معينــة ، فى وقت معين وفى سوق معينة ٠ ويمكن أن نعتبر جدول الطلب الجماعى مجرد مجموع الجداول الفردية (١) ٠

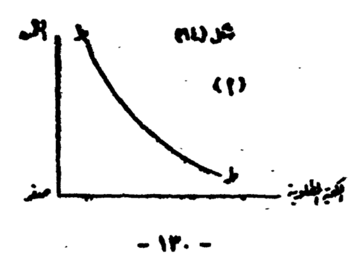
فاذا فرضنا أن الطلب على البن من المستهلكين ا ، ب ، جـ فى شــهر يناير ، وأن لكل منهم جدول طلب خاص أمكن تصوير ذلك على النحــو الآتى :

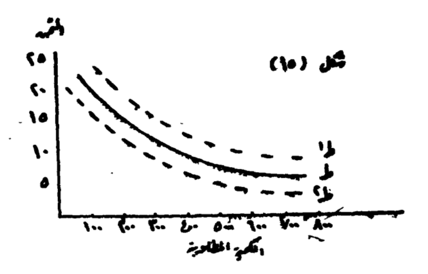
---

(١) هذا الفرض غير صحيح احصائيا واقتصاديا ، وانما اخترناه لسهولة العرض ٠

سعر الكيلو من البن بالقروش	الكمية المطلوبة من المستهلكين بالكيلو (أ)	(ب)	(ج)	الطلب الكلي بالكيلو
٥٠	١	صفر	صفر	١
٤٠	٢	١	صفر	٣
٣٠	٣	٢	صفر	٥
٢٠	٥	٣	١	٩
١٠	٨	٦	٢	١٦
٥	١٠	٨	٣	٢١

نلاحظ هنا أن كل جدول من جداول الأفراد الثلاثة يختلف عند مستويات الأسعار وهذا دليل على أن جدول الطلب الجماعي متوقف على اختلاف التقديرات الشخصية للأفراد ، وعلى اختلاف دخولهم وأهمية السلعة بالنسبة لهم . ويمكن أن نوضح منحنى الطلب الجماعي على الوجه الآتي :





في الشكل (١٥) يمثل المنحنى (ط) طلب المستهلك (أ) والمنحنى (ط ٢) طلب المستهلك (ب) والمنحنى (ط ٣) طلب المستهلك (جـ) أما منحنى الطلب الكلي وهو مجموع المنحنيات الثلاثة مجتمعة فيوضحه الشكل (١٤) في المنحنى ط ط في الصفحة السابقة ٠

تفسير اثر الثمن على الطلب :

تفسر العلاقة العكسية بين الثمن والطلب بعاملين رئيسيين هما : اثر الدخل Income effect اثر الاحلال ٠ Substitution effect.

اولا ــ اثر الدخل :

ينصرف مفهوم الدخل هنا الى (الدخل الحقيقي) ويقصد بأثر الدخل التغيرات التي تحدث في حجم الطلب نتيجة تغير الدخل الحقيقي للمستهلك على اثر تغير الأثمان ٠

والمعروف أن تغير ثمن السلعة (زيادة او نقصا) مع افتراض ثبات الدخل النقدي ، يؤدي الى احداث تغير في الدخل الحقيقي (١) أو القوة الشرائية للدخل النقدي ٠ وهذا بدوره يؤدي الى تغير المنفعة الحدية للنقود بحيث يمكن اثاره على حجم الطلب نفسه ٠

---

(١) الدخل النقدي ــ عدد الوحدات النقدية ، الدخل الحقيقي ــ قدرة هذه الوحدات على الحصول على السلع والخدمات وتسمى (القوة الشرائية) ٠

وتفسير ذلك : اننـــا اذا فرضنا ان ثمن الحرير الطبيعي مثـلا قد ارتفع ، فان هذا الارتفاع يعني نقصا في دخل المستهلك الحقيقي ، رغم ان الدخل النقـــدي ثابت • ويترتب على ذلك تضاؤل قـدرة المستهلك في الحصول على نفس الوحدات من سلعة الحرير التي كان يشتريها سابقا • فاذا كان ارتفاع سعر الحرير ارتفاعا كبيـــرا ، فان قدرته عـلى الشراء لا تتراجع بالنسبة لسلعة الحرير فحسب ، وانما ايضا لباقي السلع الأخرى التي كان ينفق عليها دخله من قبل • اي أن عدد الوحدات من السلعة التي كان يطلبها المستهلك يبدأ في التناقص على اثر ارتفاع الأسعار •

فاذا فرضنا من ناحية اخرى ان ثمن الحرير الطبيعي قد انخفض ، فان ذلك يعني أن دخل المستهلك الحقيقي قد ارتفع ، مما يعمل على زيادة قدرته الشرائية بالنسبة للسلعة التي انخفض ثمنها • واذا كان الانخفاض كبيرا زادت مقدرته الشرائية ليس فقط بالنسبـة لسلعة الحرير ، وانمـــا بالنسبة للسلع الاستهلاكية الأخرى ، ومعنى ذلك ان عـدد الوحدات مـن السلعة التي يطلبها المستهلك تبدأ في الزيادة على اثر انخفاض الأسعار الذي يترجم بارتفاع الدخل الحقيقي للمستهلك •

((اســـتثناء)) :-

على الرغم من القاعدة السابقة التي تفسر (قانون الطلب) الا اننا نواجه حالات استثنائية تعتبر خروجا على القاعدة السابقة •

اذا فرضنا طبقا للمثال السابق أن سلعة الحرير كان المتر منها ٥٠ قرشا بينما سعر الحرير الصناعي ٣٠ قرش • واذا فرضنا ان المستهلك كان يخصص لسلعة الحـرير كل شـهر ١٥٠ قرش فانه كان يشترى خمس امتار من الحرير الصناعي لأنه اقل ثمنا ، ويحقق الي حد كبير نفس درجة الاشباع • فاذا انخفض سعر الحرير الصناعي الى ٢٠ قرشا للمتر الواحد فان المستهلك يستطيع الحصول على ٥ امتار من الحرير الصناعي ويتبقى ما يكفي للحصول على متر واحد من الحرير الطبيعي •

ومعنى ذلك أن انخفاض ثمن السلعة قـــد يرفع من القوة الشرائية للمستهلك (اثر الدخل) ومع ذلك لا يتزايد طلبه على السلعة التي انخفض ثمنها ، وانما يتجه الى سلعة أخرى بديلة تسمح له القوة الشرائية الجديدة بالحصول عليها • وهـذا ما يدعونا الى دراسة الأثر الثـاني وهو اثر الاحلال •

ثانيا ـ اثر الاحلال :

المقصود باثر الاحلال التغيرات التى تحدث فى حجم الطلب على سلعة ما نتيجة لاحلالها محل سلعة اخرى ، او نتيجة لاحلال سلعة اخرى محلها وذلك بسبب التغير فى ثمن السلعة محل البحث وثبات ثمن السلعة البديلة ·

ويتوقف اثر الاحلال على ما يثور فى ذهن المستهلك شخصيا ، من ان سلعة ما تصلح بديلا لأخرى · ولذلك فان اعتبار السلعة بديل لأخرى يخضع لمعيار شخصى وليس معيارا موضوعيا ·

فاذا ارتفع ثمن كيلو السمن الطبيعى من ٥٠ الى ٧٠ قرشا وبقيت اسعار السمن الصناعى على حالها او ارتفعت اسعارها بنسبة اقل من نسبة ارتفاع ثمن السمن الطبيعى ، فان السمن الصناعى يصبح منافسا للطبيعى فى اشباع حاجة المستهلك[1] · اى يصبح سلعة بديلة يمكن أن تحل حلولا كاملا او جزئيا محل السلعة التى ارتفع سعرها ، وتحقق نفس القدر من الاشباع ·

وعلى العكس اذا حدث وانخفض ثمن السمن الطبيعى من ٥٠ الى ٣٠ قرشا وبقيت أسعار السمن الصناعى على ما هى عليه ، أو انخفضت اسعاره بنسبة اقل من نسبة انخفاض السمن الطبيعى ، فان المستهلك يجد ان السلعة التى انخفض ثمنها تتنافس مع السلعة التى بقيت كما هى لأنه يرى فيها بديلا كاملا يستطيع تحقيق نفس القدر من الاشباع ، ولذلك يتجه الطالب اليها ·

ونتيجة لهذا يمكن القول بأن اثر الاحلال يؤدى الى زيادة الكمية المطلوبة من السلعة عندما ينخفض ثمنها ، والى نقص هذه الكمية عندما يرتفع ثمنها · ويفسر اثر الاحلال بأن المستهلك يسعى الى تحقيق اكبر قدر ممكن من الاشباع واكبر منفعة من الانفاق ، ولذلك فان تغيرات الأسعار تجعله يعيد توزيع الدخل المخصص للاستهلاك بين السلع المختلفة على ضوء هذا التعبير ·

مقارنة بين اثرى الدخل والاحلال :

ويقوم اثر الدخل واثر الاحلال بتفسير العلاقة العكسية بين الثمن والطلب · وان كان يلاحظ ان اثر الاحلال اقوى دائما من اثر الدخل فى

1) Hicks : A Revision . . . . op. cit. ch. VI p. 49.

تحديد هذه العلاقة . ذلك ان اثر الاحلال يرتبط بالطابع الشخصي وبفكرة السلع البديلة بينما اثر الدخل قد يؤدي الى زيادة الطلب او عدم زيادته طبقا لما يراه المستهلك متفقا مع منفعته الشخصية .

وعلى اي حال فمن المتصور اجتماع اثري (الاحلال والدخل) معا في تكوين دالة الطلب كما يوضح المثال الآتي :

اذا كان ثمن الوحدة من السلعة (أ) ٣ قروش ومن السلعة (ب) ٥ قروش وكلاهما صالح لاشباع نفس الحاجة الاقتصادية ، فمن البديهي ان المستهلك يفضل الحصول على ١٠ وحدات من (أ) فالثين قرشا بدلا من ٦ وحدات من (ب) بنفس الثمن .

فاذا انخفض ثمن (أ) الى ٢ قرش ، يمارس (اثر الدخل) دوره في رفع القوة الشرائية بحيث يستطيع المستهلك اما الحصول على ١٥ وحدة من (أ) ، او قد يبدأ اثر الاحلال دوره بحيث يفضل المستهلك الحصول على ١٠ وحدات فقط من (أ) ووحدتين من السلعة (ب) . واذا رأى ان السلعة (ب) قد تحقق منفعة اكبر من تلك التي كانت تحققها (أ) فانه يكتفي بعدد من (أ) على حساب الحصول على وحدات من (ب).

وهذا ما يدل على أن اثر الاحلال قد يكون في بعض الحالات اقوى من اثر الدخل ، فعلى الرغم من عدم انخفاض سعر (ب) وانخفاض سعر (أ) الا ان اثر الاحلال قد طغى على أثر الدخل بحيث ان الزيادة في القوة الشرائية انصرفت الى السلعة (ب) وليس الى زيادة وحدات (أ) .

هل العلاقة بين الثمن والطلب ترتفع الى مرحلة (القانون) ؟ :

ذكرنا أن القاعدة الأساسية هي أن (الكمية المطلوبة من سلعة تتغير في اتجاه عكسي مع تغير الأسعار) .

ولكن هل يعتبر ذلك قاعدة عامة او قانونا يسمى (قانون الطلب مثلا) ؟.

ان القول بهذا يحمل معنى القانون اكثر مما يحتمل . ذلك انه حتى لو فرض واستخدمنا لفظ (قانون) فان كل القوانين الاقتصادية تمثل ميلا او احتمالا ، بمعنى انها ليست مطلقة الصحة تماما .

وبناء على ذلك يمكن أن نورد تحفظا على القاعدة فنقول :

كلما ارتفع الثمن تراجع الطلب ، وكلما انخفض الثمن تزايد الطلب مع بقاء الأشياء الأخرى على حالها .

ومعنى ذلك أن هناك عوامل اخرى تتدخل فى تحـــديد العلاقة بين الثمن والطلب بحيث لا يتوقف طلب السلعة على ثمنها فقط . وبناء عليه تعتبر العلاقة (المجردة) التى أوضحناها فى صدر هـــذا الباب فرض تصورى متغير قليلا أو كثيرا عند ادخال هذه العوامل فى الاعتبار .

وقبـل أن نشير الى العوامل التى تحدد الطلب نقـدم بعض الأمثلة لاستثناءات من القـاعدة الأصلية التى تحكم العـلاقة بين الثمن والطلب وتسمى الطلب الاستثنائى .

الطلب الاســـتثنائى : Exceptional Demand

قد يحدث ـ خلافا للقاعدة ـ أن تزيد الكمية المطلوبة اذا ارتفع الثمن ، او تقل الكمية المطلوبة اذا انخفض الثمن ، بحيث اننا لو نظرنا الى منحنى الطلب نجده لا يتجه من اقصى اليسار منحدرا الى اليمين وانما على العكس نجده يتجه من اليمين الى اليسار .

ويحدث هذا فى الحالات الاتية :

١ ـــ السلع الدنيئة : Inferior Goods

تتمثل السلع الرخيصة او التى تطلق عليها (السلع الدنيا) مثـالا صادقا لاستثناءات قاعدة الطلب .

فالافراد عادة لا يهتمون كثيرا بالتغيرات الضئيلة التى تحـدث فى سعر الملح او الخبز . فهى سلع رخيصة الثمن والانفاق عليها لا يمثل الا نسبة ضئيلة جدا من الدخول المخصصة للغذاء . فاذا حدث انخفاض فى اسعارها فان ذلك لا يغرى على زيادة الاستهلاك . وبالمثل الارتفاع البسيط فى اسعارها لا يقلل من استهلاكها .

وفى الطبقات الفقيرة جدا ، قد يحدث على اثر انخفاض الأسعار فى هذه السلع أن يتيح لهم الفرصة للحصول على سلع اخرى قد تكون أعلى منها ثمنا . فانخفاض ثمن الخبز مثلا يعطى الفقير الفرصة ـ ليس لزيادة استهلاكه من الخبز ـ وانما لشراء كعكة مثلا او بعض الفاكهة .

---

(١) John Hicks : A Rivision of Demand Theory oxford, 1965. ch VII.
The Demand Curve p. 50 — 65.

اما ارتفاع ثمن الخبز فانه لا يقلل من استهلاك الخبز لأن المبلغ الذى كان يشترى به الفاكهة والكعك سيتحول سريعا الى سلعة الخبز (١) • بحيث إن ارتفاع أسعار الخبز تعمل على ارتفاع معدل الطلب عليه اكثر من السلع الأخرى • على الرغم من ان ثمنها هى لم يرتفع • ويعض المؤلفات تطلق على هذا النوع من السلع (سلع جفن) Giffen Goods

٢ ـــ السلعة الواحـدة :

هناك سلع لا تستهلك الا مرة واحدة فى العمر ، ولذلك فالطلب عليها قد يكون لمرة مهما تغير ثمنها • فآلة البيانو مثلا يشتريها الفرد مرة مهما ارتفع سعرها ، ولا يحاول شراء أخرى اذا انخفض السعر بعد ذلك الى اى درجة من درجات الانخفاض •

٣ ـــ الخوف من ارتفاع الأسعار فى المستقبل :

قـد يندفع الأفراد الى شراء سلعة ارتفع ثمنها لمجـرد الخوف من استمرار ارتفاع الأسعار فى المستقبل • ويحدث هــذا فى زمن الحروب بالنسبة للسلع الاستهلاكية ، فى بعض حالات المضاربة Speculation

وعلى اى حال فان الأثر المعروف فى هذه الحالة أثر (تراكمى) بحيث يؤدى لرتفاع الأسعار واندفاع المستهلكين الى ارتفاع اخر فى الأسعار ، للاستفادة من الربح • بل ان القلق والذعر الذى يصيب الأفراد من استمرار الارتفاع فى الأسعار يزيد الاقبال على السلعة اكثر •••

---

(١) حدث هذا عام ١٩٣٩ عندما زاد اقبال الأهالى على شراء السلع رغم ارتفاع اسعارها متأثرين بما حدث فى الحرب العالمية الأولى عندما زادت الأسعار • ويمكن القول بان فترات الحروب عادة تقترن باختلال فى العلاقة بين الثمن والطلب ويطلق على ارتفـاع الأسعار لفظ التضخم Inflation ـ وتكون العـلاقة بين الثمن والطلب على مستويين (عادى واستثنائى) •

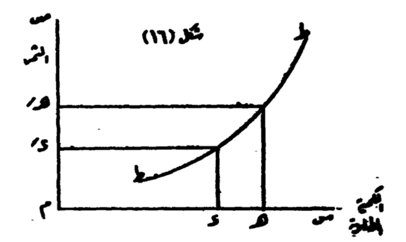
راجع فى ذلك : حمدية زهران : مشكلات التنميـة الاقتصادية فى البلاد المتخلفة ـ المرجع السابق ص ١٦٥ (تحليل التضخم ـ اسبابه ونتائجه) •

٤ ـــ سلع الرفاهيـــة : Articles of Ostentation

هنـــاك بعض السلع المرغوبة لذاتهـــا ، ولمجرد انها باهظة الثمن كالجواهر الماسية النـــادرة • وهـــذا النوع من السلع اذا انخفض ثمنه انصرف عنه طالبوه (وهم فئة خاصة) • بينما لو ارتفع الثمن اقبلوا على اقتنائه ، لمجرد أن ارتفاع سعر السـلعة يضفي عليهـــا بريقـا في أعين طالبيها ، ويرضي في نفوسهم حب التظاهر والمفاخرة •

ولعل هذا يفسر مستوى الأرباح الطائلة التي يجنيها مصممو ازياء السيدات ، وملوك الموضة ، اذ انهم يتعمدون رفع الأسعار لمجرد أن بعض السيدات لا يقبلن الا على كل غالي ، ثمين •

فاذا حاولنا تصوير هذه الاستثناءات من قاعدة الطلب بيانيا نجدها كمـا يلي :



من الرسم يتضح أن الكمية المطلوبة من المجوهرات مثلا كانت (م د) عندما كان الثمن (م د) وعندما ارتفع الثمن الى (م هـ) زادت الكمية المطلوبة الى (م هـ) وهذا عكس ما رأينا تماما في جدول الطلب الأصلي •

المبحث الثانى

ظروف الطلب

اتضح لنا ان العلاقة بين الثمن والطلب علاقة عكسية بحيث يقابل كل مستوى للسعر مستوى معين من الطلب • بصرف النظر عن اى مؤثر آخر • فماذا يحدث لهذه العلاقة اذا ادخلنا ظروف الطلب فى الاعتبار ؟ يمكن ان نقول ان ظروف الطلب تتلخص فى :

١ ـ عـــدد المستهلكين ـ ٢ ـ دخـــول المستهلكين ـ ٣ ـ اذواق المستهلكين ـ ٤ ـ الميل للادخار ـ ٥ ـ اثمان السلع الأخرى •

فاذا تدخل ظرف او اكثر منها مع المتغيـر المستقل (الثمن) تتغيـر الوضع التوازنى للمستهلك بحيث يصبح ثمن السلعة وحده هو الـذى يوجه نطاق الاستهلاك •

ويلاحظ ان ظروف الطلب قد تتداخل جميعا فى تحديد حجم الطلب مع عامل الثمن ، وقد يتداخل بعضها دون البعض الآخر • كذلك قد تتدخل ظروف الطلب بحيث يتزايد حجم الطلب وقد تتدخل ظروف الطلب بصورة تعمل على تراجعه •

وفيما يلى نتابع هذه النقط على التوالى فندرس :

١ ـــ ظروف الطلب
٢ ـــ تغير الظروف بالزيادة
٣ ـــ تغير الظروف بالنقصان •

١ ـ ظروف الطلب : تتاثر العلاقة بين الثمن والطلب بما يلى :

أ ـ حجم الدخول :

كلما زاد الدخل النقدى كلما زادت القوة الشرائية للمستهلك الفرد وزاد الطلب على السلعة • ففى اوقات الرواج يزيد الدخل ويزيد طلب الأفراد على السلع المختلفة وفى اوقات الكســاد يحــدث العكس • ومن

---

(١) نقصد بالدخل هنا المعنى النقدى • وكان المفروض التفرقة بين التغير فى كل من الدخول النقدية والدخول العينية Real and money income الا اننا نفضل ارجاءها الى الأجزاء التالية •

البديهى ان اصحاب الدخول الكبيرة أو المتزايدة يكونون اكثر قدرة على اشباع حاجاتهم من محدودى الدخل ، ولذلك فان ارتفاع الاسعار لا يؤثر كثيرا بالنسبة للأغنياء على حجم الطلب بل ربما لا يتاثر طلبهم تاثرا يذكر مهما ارتفعت الأسعار • على عكس الطبقة المحدودة الدخل التى تتاثر سريعا بتغيرات الاسعار مهما كانت ضئيلة • ولا يقتصر الامر على حجم الدخل فقط ، وانما على توزيع هذا الدخل • فاذا كان الدخل سيىء التوزيع بحيث يوجد تراكم فى الدخول فان اعادة توزيع الدخل سيؤدى الى تغير فى حجم الطلب واتجاهاته • واذا حدثت اعادة توزيع الدخل من شأنها زيادة دخول الطبقة المتوسطة أو الفقيرة فان الطلب سيزداد على السلع الاستهلاكية الضرورية كالمواد الغذائية والملابس • اما اذا كانت زيادة الدخل — على اثر التوزيع الجديد — فى صالح الطبقة الغنية فان الطلب سيتحول الى سلع الترف والكماليات • وترتيبا على ذلك نلاحظ ان هناك اتجاهات طردية بين كل من الدخل والطلب مع اختلاف فى مدى الاتجاه بين الفقراء والأغنياء •

٢ — عدد المستهلكين :

زيادة عدد السكان تعنى زيادة استهلاكهم ، أى ارتفاع الطلب • ومع ذلك فزيادة السكان كعامل من العوامل التى تعطى اثرها فى حجم الطلب لا تبرز الا فى الزمن الطويل اذا كانت الزيادة مصدرها معدل المواليد • اما اذا كانت الزيادة مرجعها الهجرة ، فان الطلب على السلع يزداد فورا ويعطى اثرا فوريا فى حجم الطلب • ومع ذلك لا تعنى زيادة السكان — زيادة الطلب — لكل السلع وبدرجة واحدة • فالزيادة فى عدد السكان فى المدن الصناعية تعكس زيادة فى الطلب تختلف كثيرا عن اتجاه الطلب المترتب على زيادة السكان فى القرى او فى الصحراء •

والزيادة المترتبة على عدد المواليد مثلا تعكس اثرها فى زيادة الطلب على مواد الغذاء كالألبان والملابس والأدوية • اما الزيادة المترتبة على الهجرة فان اثرها ينسحب الى طلب مختلف السلع والخدمات كالطلب على المساكن والأدوية والمرافق العامة •

٣ — أذواق المستهلكين ودرجة تفضيل المستهلك :

يقوم عامل (التفضيل) بدور هام فى تحديد الطلب ، وتختلف السلع والخدمات من حيث شدة حساسيتها لهذا العامل • فهناك سلع لا يتدخل الذوق فى استهلاكها كثيرا كالخبز واللحم والملابس الشعبية • وهناك سلع

اخرى يقوم فيها هذا العامل بالدور الأول كملابس السيدات ــ والأثاث الفاخر ــ والحلى ·

كذلك تؤثر عادات الاستهلاك فى تحديد نسبة ما يستهلك من السلعة ــ بصرف النظر عن التغير فى ثمنها ــ باختلاف المجتمعات ، واختلاف الطبقات داخل المجتمعات ·

ففى البلاد المتخلفة اقتصاديا ترتفع نسبة ما يخصص من الدخل للانفاق على الغذاء بل ان الجزء الاكبر من الزيادة المستحدثة فى الدخل غالبا ما يذهب الى المواد الغذائية (١) ·

وفى المجتمعات التى تتضح فيها فوارق الطبقات يتجه الجزء الاكبر من دخل الطبقة المترفة الى السلع الكمالية وشراء الدور الفخمة والسيارات والأثاث ·

وفى المجتمعات التى ترتفع فيها نسبة الطبقة المتوسطة يتزايد الطلب على الأدوات الكهربائية وبعض السلع النصف كمالية ··· وهكذا ·

والواقع أن عامل الزمن والتقاليد لها دخل كبير فى تحديد الطلب · فقد اختفى تماما لبس (الطربوش) مثلا فى مصر ، ويكاد يختفى من تركيا ، كذلك قد تعكس طبيعة العمل نوع الاستهلاك وهو ما نلاحظه فى عمال المصانع الحديثة والمؤسسات من ترك استخدام (الثوب) الى استخدام الملابس الأفرنجية (البنطلون والقميص) أو ترك المرأة نمطا معينا من الملابس الى نمط اخر اكثر بساطة وواقعية ·

وعلى أى حال فان الأذواق تختلف من مكان لآخر ، ومن زمان لآخر ، بدرجة تجعل الطلب يتأثر بها كثيرا أو قليلا حسب البيئة والظروف ونوع السلعة واتجاهات الاستهلاك ·

٤ ــ التغير فى اهمية السلعة :

تقاس اهمية السلعة بمقدار منفعتها ، فاذا زادت اهمية السلعة زادت المنفعة وزاد الطلب عليها والعكس صحيح · وسنزيد هذا الموضوع ايضاحا فى شرحنا لنظرية المنفعة بعد قليل ·

---

(١) أوضح هذه الظاهرة الاقتصادى (انجل) فى قانونه المعروف ويسمى ذلك بالميل الحدى للاستهلاك ·
راجع : مشكلات التنمية · المرجع السابق ·

٥ — درجة توفر بديل للسلعة (او اثمان السلع الاخرى) :

المفروض – طبقا للقاعدة العامة – أن ارتفاع سعر السلعة – يؤدى الى تراجع الطلب عليها والعكس صحيح عند انخفاض الأسعار • الا أن تحقق ذلك يتوقف على عـدم وجود بديل للسلعة يحل محلهـا فى اشباع الحاجات • فقديما كان الأفراد يستعملون الحرير الطبيعى مهما ارتفعت اسـعاره ، الا أن اكتشاف الحـرير الصناعى والأليـاف الصناعية التى تضارعه فى المتانة والنعومة وثبات الألوان جعل من السهل اتجاه الطلب اليها كبـديل • وقيـاسا على ذلك مواقد الكيروسين ومواقد البوتاجـاز والمصنوعات الجلدية ومنتجات البلاستيك ، والأصواف الطبيعية والصناعية وسنزيد هـذا الموضوع تفصـيلا فى دراستنا للسلع المتنـافسة والسلع المتكاملة •

٦ — الضرائب :

قد تفرض ضرائب للحد من استعمال سلعة من السلع • ولذلك يعتبر فرض الضريبة محـددا للطلب وتخفيضها تشـجيعا له • وسواء كانت الضرائب من الداخل او من الخارج فان الأثر يتشابه لأنه ينعكس فى هيئة ارتفاع اسعار •

٧ — ظروف اخـرى :

بجانب ما سبق توجد عدة ظروف مختلفة تؤثر على حجم الطلب • كالظروف الجغرافية مثلا التى من شانها أن تخلق طلبا دائما على بعض السلع كطلب الأصواف والفحم والوقود فى المناطق البـاردة والمرطبات والملابس القطنية فى المناطق الحارة •

وهناك من الظروف المناخية ما يعطى للطلب طابعا موسميا • فيشتد الطلب على مكيفات الهواء والمراوح الكهربائية صيفا وعلى المدفاة شتاءا • والبلاد المعرضة للأمطـار الغزيرة لا يتأثر فيهـا الطلب على (المعاطف الواقية) بأى مؤثر خارجى فالطلب مستمر ، والبلاد الحارة لا يتأثر الطلب فيها على الثلاجات ومكيفات الهواء • كذلك تقوم ظروف اجتماعية أو دينية كالحفلات والأعياد يتجه فيها الطلب الى بعض الأغذية والحلوى والزينات ولو لمدة يوم واحد ثم يختفى • أى أن الطلب يتزايد رغم أن الأسعار تكاد تكون واحدة طوال العام . بل ربما ترتفع الأسعار فى هذه المناسبات •

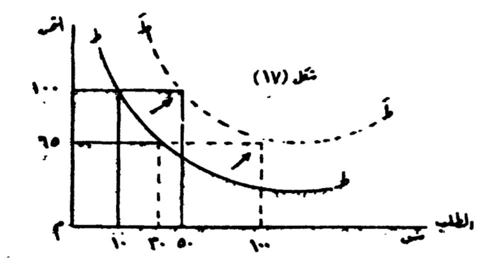
ادخال ظروف الطلب فى الاعتبار :

اذا حاولنا تتبع ما يحدث للقاعدة (الطلب والثمن) على اثر اخذنا بالظروف المذكورة سابقا نجد ان هذه الظروف لا تخـرج عن افتراضين :

١ ـــ تغير ظروف الطلب بالزيادة : كزيادة عدد المستهلكين او دخولهم او اتجاه اذواقهم الى استهلاك سلعة معينة بالذات بدأت تجـذب اهتمام الافراد مع عدم وجود بديل لها ، او بدائلها لا تشبع الحاجة ذاتها · فى هذه الظروف يتحرك جدول للطلب ومنحنى الطلبعلى الوجه الآتى :

الثمن	الكمية المطلوبة سابقا	الكمية المطلوبة بعد تغير الظروف
١٠٠	١٠	٥٠
٨٠	٢٠	٧٥
٦٥	٣٠	١٠٠
٥٠	٥٠	١٢٠
٤٠	٨٠	١٥٠

فى الجدول السابق يتضح انه بعد انخفاض الاسعار تجـدد الطلب بحيث ارتفعـت الكمية المطلوبة من ١٠ وحـدات الى ٨٠ ، بينما عند ادخال ظروف الطلب فى الاعتبار ارتفع عدد الوحدات من ٥٠ الى ١٥٠ عند نفس مستويات الأسعار ·



والشكل (١٧) يوضح ان منحنى الطلب قد اتخذ وضعا جديدا جهة اليمين وبعد ان كان الطلب على السلعة عندما كان سعر الكيلو ١٠٠ قرش عشر وحدات ، اصبح على اثر تغير ظروف الطلب (٥٠) وحدة •

وعندما كان الطلب على السلعة عند سعر ٦٥ قرش للكيلو هو (٢٠) وحدة اصبح الطلب (١٠٠) وحدة رغم أن الثمن نفسه لم يتغير • وهذا ما يفسر أن زيادة الطلب كانت بسبب تغير الظروف وليس بسبب تغير الأسعار •

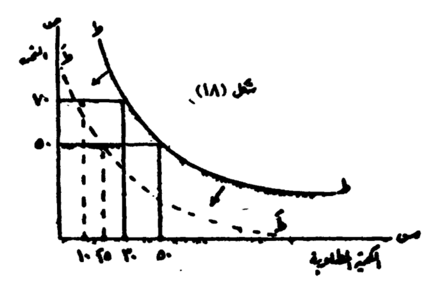
فدور الثمن فى هذه الحالة (دور حيادى) وتباشر ظروف الطلب دورا ايجابيا •

٢ — تغيير ظروف الطلب بالنقص : اذا تناقص عـــدد المستهلكين أو دخولهم ، أو انصرف الافراد عن تفضيل السلعة ، أو ظهر اختراع جديد يحل محل السلعة الاصلية تماما الى آخر الظروف الاخرى ، نجد أن الطلب يتكون له جـدول جديد ومنحنى جديد على الوجه الآتى :

الثمن	الطلب قبل تغير الظروف	الطلب بعد تغير الظروف بالنقص
١٠٠	١٠	صفر
٨٠	٢٠	صفر
٧٠	٣٠	١٠
٥٠	٥٠	٢٥
٣٠	٨٠	٣٥

ويتضح من قراءة الجدول ان تغير ظروف الطلب بالنقص قد عملت على توقف المستهلكين من شراء السلعة تماما عند مستوى الأسعار ١٠٠ ، والمستوى ٨٠ •تبدأ الطلب من مستوى سعر ٧٠ قرشا،وهذا على الرغم من ان الأسعار كما هى لم يتغير • ولذلك قد تنخفض الأسعار ولكن لا يتحدد الطلب

لانصراف أذواق المستهلكين مثلا عن شراء السلعة بحيث لا يغريهم أي انخفاض آخر في الثمن .

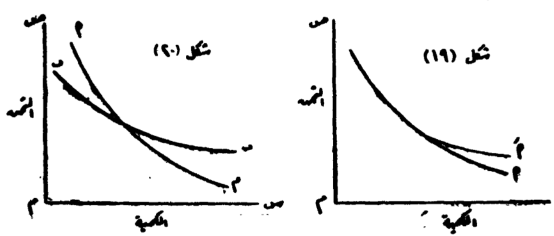


يتضح من الرسم السابق أن منحنى الطلب قد اتخذ مسارا جديدا جهة اليسار وان الاستهلاك قد بدأ من نقطة مختلفة عن النقطة التي بدأ بها المنحنى الأصلي رغم الأسعار الثابتة (١) .

التغير الجزئي في ظروف الطلب :

يلاحظ أن التغير في ظروف الطلب قد لا يؤثر على كل جدول الطلب بل قد تؤثر على جزء منه فقط . وقد يؤثر على بعضه بالزيادة وبعضه بالنقص .

والشكل (١٩) يوضح تغير ظروف الطلب عند مستويات الأسعار المنخفضة فقط ، والشكل (٢٠) يوضح تغير ظروف الطلب بالنقص في المستويات العليا للأسعار وبالزيادة في المستويات الأقل .

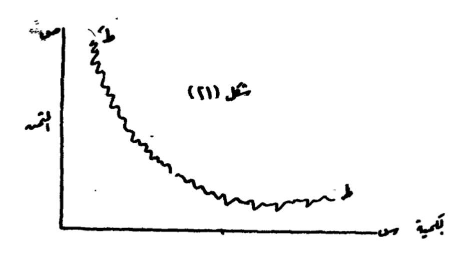


منحنى الطلب المستمر وغير المستمر :

ان التوضيح البيانى السابق انما ياخذ الجانب النظرى من التحليل فقط فى تحديد العلاقة بين الثمن والطلب • فاذا اخذنا منحنى الطلب على انه يوضح العلاقة بين التغيرات فى الأثمان والتغيرات فى وحدات الطلب ، فيجب أن نأخذ فى الاعتبار أن هذا الاتجاه ليس مطردا دائما ، ولا متساوى السرعة • فقد تزيد الأسعار فعلا ويتراجع الطلب ، ولكن هل كل تراجع فى الطلب يكون بنفس نسبة ارتفاع الأسعار ؟ ، وهل التراجع فى الطلبيحدث فجاة أم تدريجيا • وهل يتخذ صورة انهيـــار حاد فى حجم الطلب أم أن الطلب يتذبذب بين الزيادة والنقص فترة ثم يبدأ فى التراجع ؟

ان الكميات المطلوبة من سلعة معينة قد تزيد أو تنقص على درجات كرد فعل للتغير الذى يحدث فى ثمنها هبوطا وصعودا • فاذا أردنا تصوير ذلك بدقة وجدنا أن منحنى الطلب يكون (متعرجا) وليس مستمرا (أملسا) وهذا النوع من المنحنيات يمثل الواقع اكثر فالطلب بين هبوط وصعود بين يوم وآخر أو بين ساعة واخرى فى اليوم نفسه •

فاذا لاحظنا الطلب على السلعة نجد ان المنحنى يكون متعرجا على الوجه الآتى :



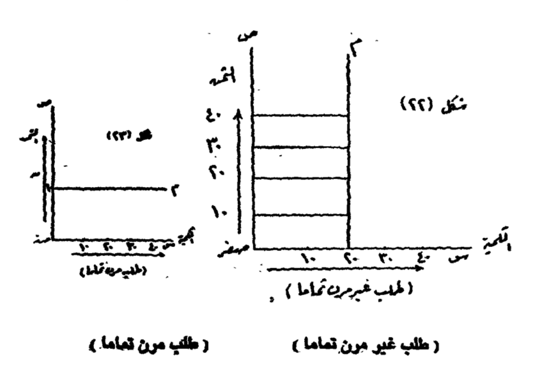
وسوف نعود الى تفسير هذه التعرجات وعواملها عند تحليلنا لمرونة الطلب أو حساسية الطلب لتغيرات الأسعار •

المبحث الثالث

مفهوم المرونة

مرونة الطلب

مرونة الطلب هى درجة حساسية الطلب لتغيرات الأثمان • فاذا ادى تغير طفيف فى الأسعار الى تغير كبير فى معدل الطلب ، نقول ان الطلب فى هذه الحالة طلب مرن • أما اذا كان التغير الكبير فى الأسعار (ارتفاعا أو انخفاضا) لا يعكس الا تغيرات محدودة فى معدل الطلب ، نقول ان الطلب على هذه السلعة أو الخدمة طلبا غير مرن •

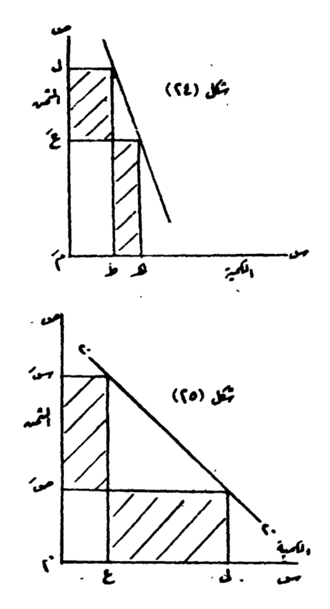


(طلب غير مرن تماما)   (طلب مرن تماما)

الشكل (٢٢) يوضح الطلب الجامد المرونة فالمنحنى (م) يوضح انه مهما ارتفع الثمن فان الطلب يمثل خطا مستقيما عند الكمية (٢٠) ويكون زاوية قائمة مع المحور (س) موازيا للمحور (ص)

الشكل (٢٣) يمثل طلبا مطلق المرونة ، والخط (م) مستقيم ويعمل زاوية قائمة مع المحور (ص) الذى يحدد الأثمان ، ويوازى المحور (س)٠

وبين هذين النقيضين عدد لا نهـائى من درجـات المرونة ٠ وفى الحالات العادية تأخذ العلاقة بين التغير فى الثمن والطلب شكل المنحنى ٠ ويأخذ منحنى الطلب المرن عادة اتجاها منحدرا جهة اليمين ببطء بينمـا ينحدر منحنى الطلب غير المرن جهـة اليمين ايضـا ، انحدارا سريعـا وحادا ٠ كما يوضح الرسم الآتى :



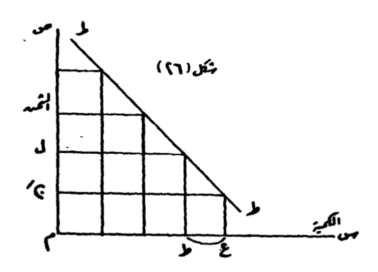
فى الشكل (٢٤) نشاهد منحنى الطلب (غير المرن) ومنه نستنتج ان ارتفاع الأسعار لا يؤدى الى تراجع الكميات المطلوبة كثيرا ٠ فعندما

كان الثمن (م ل)/كانت الكمية المطلوبة (م ط) ، وعندما انخفضت الأسعار الى (م ع) لم تتزايد الكمية المطلوبة الا بمقدار (م هـ) • فاذا حددنا المسافة بين (ل ع) ، (ط هـ) نجـــد ان الأولى اكبر من الثانية بمعنى أن نسبة انخفاض الأسعار كانت أكبر من نسبة تراجع الطلب •

وفى الشكل (٢٥) يوضح الرسم منحنى (الطلب المرن) ، وفيـــه نلاحظ انه عندما كان الثمن (م ص) كانت الكمية المطلوبة (م ل) ، ولكن عندما ارتفع الثمن الى (م ص) تراجعت الكمية المطلوبة الى (م ع) • فاذا قارنا المسافة بين (س ص) ، (ع ل) نجد أن الأولى أصغر من الثانية كثيراً • بمعنى أن نسبة ارتفـــاع الأثمان كانت أقل بكثير من نسبة انكماش الطلب •

بناء على ذلك نقدم القاعدة الآتية :

اذا كان منحنى المرونة أقل انحدارا كان الطلب اكثر مرونة ، وكلما كان منحنى المرونة اكثر انحدارا كلما كان الطلب اقل مرونة •



الشكل رقم (٢٦) يوضح الطلب (المتكافىء المرونة) بمعنى انه يمثل الحالة الوسط بين الطلب المرن وغير المرن • ونلاحظ فيه ان نســبة التغير فى الثمن تساوى نسبة التغير فى الطلب تماما •

فعندما كان الثمن (م ن) كانت الكمية المطلوبة (م ع) ، وعنـدما ارتفع الثمن الى (م ل) تراجعت الكمية الى (م ط) والمسافة بين (ن ل) و (ط ع) متساوية تماما بمعنى أنه بمقدار ارتفـاع الثمن بمقدار تراجع الطلب والعكس صحيح ٠

فما هي المرونة ؟ وما مقياسها ؟ وانواعها ، وأهمية دراستها ، وكيف نقيس مرونة سلعة معينة حتى نتابع ما يترتب على تغيرات الأسعار مـن تغيرات فى معدل الطلب عليها ؟

انواع المرونة :

تختلف الدرجة التى تتغير بها الكميات المطلوبة من مختلف السلع ـ والخدمات زيادة ونقصا ـ نتيجة للتغير الـذى يحـدث فى أسعارها ٠ **ونعرف الدرجة التى تتغير بها الكميات المباعة من سلعة ما نتيجة لتغيـر أسعارها (بمرونة الطلب السعرية)** Price Elasticity of Demand

كما يوجد نوعين آخرين هما :

ـ **مرونة الطلب الدخلية** Income Elasticity of Demand

ـ **مرونة الطلب الانعكاسية** Cross Elasticity of Demand

وفى المباحث التـالية ندرس على التـوالى أنواع هذه المرونات مع محاولة تحليل ما يترتب على كل منها من آثار فى ثمن السلعة ، ودراسة العوامل الخارجية التى تؤثر فى درجة المرونة ارتفاعا وانخفاضا ٠

مرونة الطلب السعرية Price Elasticity of Demand

رأينا أن الطلب يكون مرنا اذا كانت نسبة التغير فى الكمية المباعة (أو المطلوبة) أكبر بكثير من درجة التغير فى الأسعار ٠

والطلب يكون غير مرن اذا لم تستجب الكمية المطلوبة زيادة ونقصا لتغيرات الأسعار ٠

والطلب يكون متكافىء المرونة اذا كانت نسبة التغير فى الثمن تساوى تماما نسبة التغير فى الطلب ٠

قياس المرونة :

يمكن قياس درجة المرونة

$$= \frac{\text{نسبة التغير فى الكمية المطلوبة من السلعة أو الخدمة}}{\text{نسبة التغير فى ثمن السلعة أو الخدمة}}$$

(أ) قياس الطلب المرن : Measurment of Elastic demand

يكون الطلب مرنا اذا كانت نسبة التغير فى الكمية المطلوبة أكبر من نسبة التغير فى الثمن بحيث أن :

$$\frac{\text{نسبة التغير فى الكمية المطلوبة}}{\text{نسبة التغير فى الثمن}} = \text{تكون أكبر من الواحد الصحيح}$$

فاذا كان ثمن كيلو السكر ٢٠ قرشا كانت الكمية المطلوبة ١٠٠٠ كيلو ثم انخفض ثمن كيلو السكر الى ١٥ قرشا فارتفعت الكمية المطلوبة الى ٢٠٠٠ كيلو فلمعرفة مرونة الطلب على السكر ينظر الى التغير الذى حدث فى الثمن ٠

اذا حدث وانخفض الثمن من ٢٠ قرش الى ١٥ قرش بنسبة

(٥ / ٢٠) × ١٠٠ = ٢٥٪ بينما التغير الذى حدث فى الكمية هو زيادة الكمية

من ١٠٠٠ كيلو الى ٢٠٠٠ كيلو بنسبة (١٠٠٠ / ١٠٠٠) × ١٠٠ = ١٠٠٪

مـــرونة الطلـــب = (نسبة التغير فى الكمية المطلوبة / نسبة التغير فى الثمن) =

(٢٥ / ١٠٠) = ٤ أى أكبر من الواحد الصحيح ٠

ويترتب على ذلك أن الايراد النـاشىء عن البيع يرتفع بانخفـــاض الأسعار ، ويقل بارتفاعها . ولــكن بنسبة أكبر من نســـبة تغير الســعر ٠ ولتوضيح ذلك نقول ان الايراد ناشىء عن البيع كان أولا ٢٠ × ١٠٠٠ = ٢٠٫٠٠٠ قرشا ، بينما بعد انخفاض الأسعار الى ١٥ قرش وزيادة الطلب زيادة كبيرة . ارتفع الايراد الى ١٥ × ٢٠٠٠ = ٣٠٫٠٠٠ قرش ٠

(ب) قياس الطلب غير المرن : Measurement of Inelastic Demand

يكون الطلب غير مرن اذا كانت نسبة التغير فى الكمية المطلوبة أقل من نسبة التغير فى الثمن بحيث أن :

(نسبة التغير فى الكمية المطلوبة / نسبة التغير فى الثمن) = أقل من الواحد الصحيح ٠

فاذا كان ثمن الجالون من البنزين ٥٠ قرشا ، كانت الكمية المطلوبة ١٠ آلاف جالون ، وارتفع ثمن الجالون الواحـد الى ٧٠ قرشـــا فأصبح المطلوب منه ٨ آلاف جالون فقط ٠ فانه يمكن قياس المرونة على طلب البنزين كما يلى :

حيث أن نسبة التغير فى الكمية المطلوبة هو (٢٠٠٠ / ١٠٠٠٠) × ١٠٠ = ٢٠٪

بينما نسبة التغير فى الأسعار كانت (٢٠ × ١٠٠ / ٥٠) = ٤٠٪

اذن مرونة الطلب : $\frac{\text{نسبة التغير فى الكمية المطلوبة}}{\text{نسبة التغير فى الثمن}} = \frac{٢٠}{٤٠} = \frac{١}{٢}$

اى أقل من الواحد الصحيح ٠

بمعنى أن الطلب على البنزين غير مرن لعدم استجابة الكميات المطلوبة لما حدث من ارتفاع فى الأسعار بنفس النسبة ٠ ويترتب على ذلك أن الايراد الناشىء عن البيع يزيد بارتفاع ثمن السلعة ، وينخفض بانخفاض سعرها ولكن بنسبة أقل ٠ وفى المثال السابق نجد أن الايراد الناشىء عنـد البيع كان ٥٠ × ١٠٠٠ = ٥٠٠٠٠ قرش وعند الثمن الأعلى ٧٠ × ٨٠٠ = ٥٦٠٠٠ قرش ٠

(جـ) قياس الطلب المتكافىء المرونة :

يكون الطلب متكافىء المرونة اذا كانت نسبة التغير فى الكمية المطلوبة تساوى نسبة التغير فى الأثمان بحيث أن :

$\frac{\text{نسبة التغير فى الكمية المطلوبة}}{\text{نسبة التغير فى الأثمان}}$ = واحد صحيح

فاذا كان ثمن الواحد من الحرير الطبيعى ١٠٠ قرش ، كانت الكمية المطلوبة ٥٠٠٠ متر . وانخفض ثمن المتر الى ٩٠ قرش . فأصبحت الكمية المطلوبة ٥٥٠٠ متر ٠

لمعرفة مرونة الطلب على سلعة الحرير الطبيعى نرى أن :

نسبة التغير فى الثمن كانت $\frac{١٠}{١٠٠} \times ١٠٠ = ١٠\%$

وان نسبة التغير فى الكمية المطلوبة هى $\frac{٥٠٠ \times ١٠٠}{٥٠٠٠} = ١٠\%$

اذن مـــرونة الطلب = $\frac{\text{نسبة التغير فى الكمية المطلوبة}}{\text{نسبة التغير فى الثمن}} = \frac{١٠}{١٠} =$

واحد صحيح ٠

اى ان الطلب متكافىء المرونة بمعنى ان الكمية المطلوبة تتغير بنفس نسبة تغير الأسعار ·

ويترتب على ذلك ان الايراد الناشىء عن البيع لا يرتفع بارتفاع الأسعار ولا ينخفض بانخفاضها وانما يظل ثابتا وان كان ثباته ثباتا نسبيا وليس مطلقا (١) ·

واخيرا يلاحظ انه فى حالات المرونة المطلقة تكون المرونة لا نهائية equal to infinity ، وفى حالات عدم المرونة المطلقة تكون المرونة مساوية صفرا equal to zero وهذا ما يفسر ان منحنى المرونة فى كل مهما خطا مستقيما ، كما رأينا ·

عنصر الزمن والمرونة :

يفترق اثر الزمن القصير عن اثر الزمن الطويل على مرونة الطلب · ففى الزمن القصير لا يباشر انخفاض الأسعار اثرا واضحا على حجم الطلب وانما يستلزم زمنا أطول · ويرجع ذلك الى الاعتبارات الآتية :

١ — قد تمر فترة طويلة قبل أن يعلم المستهلكون بتغيرات الأسعار (٢) ·

٢ — اذا توقع المستهلكون انخفاضا أكبر فى المستقبل فى اسعار السلع فان طلبهم لها فى الفترة القصيرة لا يزداد · حتى ولو انخفضت الأسعار انتظارا لانخفاض اكبر ·

٣ — تتدخل عادات الأفراد الاستهلاكية كثيرا فى الحد من اثر تغيرات الأسعار ومدى استجابة الطلب لها · وتتضح أهمية هذا العامل فى حالة ارتفاع الأسعار ·

---

(١) ويتوقف درجة ثبات الايراد الناشىء عن البيع على مدى تطابق نسبة التغير فى الأسعار مع التغير فى الكمية المطلوبة · وغالبا ما يتحقق ثبات الايراد الناشىء عن البيع اذا كانت نسبة التغير فى الثمن قليلة جدا كأن تكون ١٪ أو ½٪ بحيث لا تؤثر على الايراد على نفس الصورة التى تحدث لو كان التغير فى الأسعار فى حدود ٤٠٪ أو ٥٠٪ مثلا

(٢) ولذلك لا يتأثر مستوى الطلب لارتفاع الأسعار نظرا لأنهم لا يعلمون بوجود سلعة بديلة او مشابهة فى السوق ·

ففى فترات التضــخم تظهر فئـــة من الأفراد ذات الدخول المرتفعة ارتفاعا فجائيا أو ارتفاعا يفوق ارتفاع الأسعار · هــذه الفئة تعارض تخفيض مستويات استهلاكها مهما ارتفعت الأسعار · وهناك بعض الفئات الأخرى التى لا ترتفع دخولها بمقدار ارتفاع الأسعار تبدأ فى السحب من مدخراتها حتى لا ينخفض مســتوى معيشتها (١) وقــد تمر فترة طويلة قبل اعادة النظر فى ميزانياتهم وتقديرا لمنافعهم النسبية والحدية للسلع والنقود ·

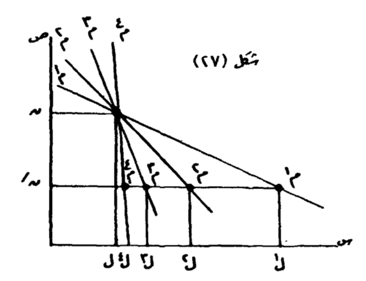
٤ ــ فى حالة السلع المعمرة Durable goods غالبا ما يكون تاثر المستهلكين بانخفاض الأسعار ضــئيلا · ذلك أن هــذا النوع من السلع (كالسيارات والثـلاجات والغسالات) لا تســتبدل الا اذا استهلكت تماما أو أصابهـا تلف · ولذلك فان انخفــاض الأسعار لا يعنى ارتفاع الطلب عليها سريعا · كذلك يمكن القول بأن انخفاض الأسعار لا يؤثر كثيرا على معدل الاستهلاك اذا كانت السلعة قابلة للتخزين ولدى المستهلك منها ما يكفى لمدة طويلة ·

٥ ــ فى حالة السلع المتكاملة قد ينتهز المستهلك فرصة انخفاض ســعر سلعة ما ويقبل ــ ليس على شرائهـا هى فحسب ــ بل واســتهلاك السلع المتكاملة معها أيضا · فقد تنتهز السيدات فرصة انخفاض أسعار التيــــار الكهربائى فيشتد اقبــــالهن على شراء المعـدات الكهربائية ، حتى ولو لم يحدث انخفاض فى أسعار هذه الأخيرة · ولذلك يمكن القول بأن مرونة الطلب على السلعة قد ترتفعتدريجيا مع طول المدة المنقضية على حدوث تغير فى الأسعار ، فتكون درجة المرونة منخفضة فى أول الأمر ثم تاخذ فى الارتفاع تدريجيا ·

---

(١) يطلق على هذه الظاهرة الادخار السلبى

اتجاهات المرونة مع المـــدة :



يتضح من الشكل السابق أن منحنى الطلب يكون جامد المرونة فى أول المدة وهـذا ما يوضـحه المنحنى م٤ عنـد مستوى الثمن (ن) فـاذا انخفض الثمن الى (ن/) نجد أن هناك عدة منحنيات للطالب يتضح منها أن المرونة تتزايد بتقدم الزمن اذ يتغير موضع منحنى الطلب ويقل بانحداره • فمثلا منحنى (م٢) شبيهة بمنحنى الطلب المرن ولذلك نجد أن المنحنى م٣ أقل انحدارا من م٤ و م٢ اقل من م١ ، و م١ أقل منهم جميعا حيث يقترب من محور الكميات •

ويرجع انحدار المنحنى الى درجة كمال البديل • فاذا كان البديل كامل يؤدى ارتفاع الثمن الى انصراف المستهلك عن السلعة •

أما اذا كان البديل غير كامل فلن ارتفاع ثمن السلعة لا يؤدى الى انصراف المستهلك عنها ــ وبالتالى لا يتراجع الطلب ــ اذ يظل الطلبعليها مستمرا مهما ارتفع الثمن ، لأنه لا توجد وسيلة أخـرى للاشباع • واذا حدث ووجدت سلعة لا تحـل محـل السـلعة الأخـــرى حلولا مناســبا وكامــلا فان الطلب لا يستجيب لتغيرات الأسعار أى الطلب يصبح غيــر المرن •

فارتفاع ثمن رغيف الخبز من أربعة قروش الى ٦ قروش لا يصرف المستهلك عنه تماما الى استعمال الأرز ، ذلك أن الأرز بديل غيــر كامل • وبناء على ذلك يمكن أن نقول انه كلما ارتفعت درجة كمال البديل يكون الطلب على السلعة الأصلية طلبا جامد المرونة

ونضيف الى ذلك أنه اذا كانت المرونة ترتبط بالبديل فانها تبلغ أقصى درجاتها عندما يكون البديل كاملا كمالا مطلقا . وتبدأ في الاتجاه المضاد كلما كان البديل أقل كمالا ، الى أن تصل الى الجمود المطلق عند انعدام البديل ٠

ومع ذلكفلابد أن نلاحظ ما يعتبر بديلا وما لا يعتبر هو شيء يرتبط بالمعايير الشخصية ٠ كما أن ما يعتبر بديلا كاملا أو بديلا ناقصا لا يخضع لمعيار موضوعي وانما يتفاوت من فرد لآخر ٠ فقد يجد المستهلك في (البن) بديلا كاملا أو شبه كامل عن (الشاى) ، في حين يرى المستهلك الآخر أنه لا بديل لسلعة الشاى ، ثم ان ما قد يعتبر بديلا لسلعة في زمن معين قد لا يعتبر كذلك في زمن آخر ، وما قد يعتبر بديلا في مكان معين قد لا يعتبر كذلك في مكان آخر وهكذا ٠٠٠

نخلص الى أن درجة كمال البديل هي المحدد الأساسي لدرجة مرونة الطلب على السلعة وأن معيار البديل معيار شخصي بحت ٠

الا أن درجة كمال البديل ليست هي العامل الوحيد في تحديد درجة المرونة فهناك عدة ظروف تؤثر في درجة حساسية الطلب لتغيرات الأسعار بدرجة أو بأخرى ، جعلت كثير من الاقتصاديين يدمجونها في أسباب المرونة ، فهناك عدة ظروف تؤثر في درجة حساسية الطلب لتغيرات الأسعار المرونة ٠ والواقع أنها ليست أسبابا رئيسية وانما هي مظاهر للسبب الرئيسي الذى ذكرناه حالا وهو درجة كمال البديل ٠

ونقدم هنا أمثلة لهذه الظروف أو الأسباب فيما يلي :

أولا ـ السلع الضرورية والسلع الكمالية :

ان السلع الضرورية ذات طلب غير مرن . والسلع الكمالية ذات طلب مرن (في حدود معينة) وان السلع نصف الكمالية ذات طلب مرن ٠

ومعنى ذلك أن تغيرات الأسعار لا تؤثر على معدل الطلب في السلع الضرورية بوجه عام سواء عند محدودى الدخل أو الأغنياء ، أما جمود الطلب على السلع الكمالية فالمقصود به فئة الأغنياء فقط الذين لا يتأثر طلبهم كثيرا بارتفاع الأسعار سواء بالنسبة للسلع الضرورية أو الكمالية ٠ ومع ذلك فان كون السلعة ضرورية أو كمالية لا يخرج عن كونها سلعا ليس لها بدائل أو سلعا بدائلها غير كاملة ٠ فالسلعة الضرورية سلعة لا بديل

لها أو بديلها ناقص · والسلعة الكمالية (بالنسبة لصاحب الدخل المرتفع) سلعة بديلها ناقص · ولذا تتميز كلتاهما بجمود مرونة الطلب بعكس السلع نصف الضروزية فلها بدائل يمكن احلالها محلها ، ومن هنا أمكن أن يتراجع الطلب عليها لأقل ارتفاع فى الأسعار · أى يكون الطلب عليها مرنا ·

ثانيا ـ حجم الدخـــل :

يقال انه كلما ارتفع الدخل كلما انخفضت درجة مرونة الطلب على السلعة والعكس صحيح · ومعنى ذلك أن طلب الأغنياء أقل مرونة مـن طلب الفقراء وهذا نوع من التعميم يحتاج الى اعادة النظر ·

فطلب الأغنياء جامد المرونة لأن القوة الشرائية التى لديهم تجعل فى الامكان الحصول على السلعة مهما ارتفع ثمنها ، ومعنى ذلك أن المستهلك ذو الدخل المرتفع لا يبحث عن بديل لما ارتفع ثمنه ، وانما يستمر فى الاقبال على شرائه · أما المحدود الدخل فان قوة دخله الشرائية لا تتحمل ارتفاع الأسعار ولذلك سرعان ما ينصرف عن السلعة التى ارتفع ثمنها الى بديل آخر ·· وهكذا نجد أن مآل المرونة راجع الى فكرة البديل الكامل أو البديل غير الكامل ·

ومع ذلك فليس حجم الدخل بالمفسر لدرجة مرونة الطلب كقاعدة عامة ما لم ندخل فكرة البدائل فى قياسنا للمرونة · وطبقا لذلك يمكن أن نقول ان محدودى الدخل لهم طلب جامد المرونة لا يرجع الى اعتبـارات الدخل وانما لاعتبار البديل · فالفلاح المصرى لا يجد (فى نظره) بديلا عن الشاى ومهما ارتفع سعره ـ رغم دخله المحدود ـ فان اقباله عليه لا يتأثر كثيرا بل ربما استمر فى استهلاكه على حساب غيره من الضروريات ·· أى أننا نجد أن مرونة الطلب أو عدمها لا ترجع للدخل وحده وانما لفكرة البديل ·

وبناء على ذلك يمكن أن نعتبر أن اعادة توزيع الدخل لصالح الطبقات المحدودة الدخل سوف تؤثر على درجة مرونة الطلب ، بل قد يتحول الطلب من طلب مرن الى طلب غيـر مرن · فمن المعروف أن الطلب على السـلع الاستهلاكية المعمـرة (كالسيارات والتليفزيون) طلب مرن عنـد متوسطى الدخول · فاذا أعيد توزيع الدخل لصالحهم مثلا فقـد يتحول الطلب من طلب مرن الى طلب غير مرن · ومع ذلك فالقاعدة لها درجات عند التطبيق بمعنى أن ارتفاع دخول الطبقة المتوسطة لا يعنى تحول الطلب على سلعة السيارات مثلا الى طلب غير مرن · فهناك فرق بين القـدرة على الشراء والرغبة فيه ·

ثالثا ــ تقارب ثمن السلعتين :

ان الحاجة قد يتم اشباعها بوسيلتين يمكن اعتبارهما صالحتين للاشباع ومع ذلك لا تبرز عوامل المرونة بينهما فى بعض الأحيان للتفاوت الكبير بين ثمن كل وسيلة (أو سلعة) وثمن الأخرى ٠ فارتفاع ثمن السيارات لا يعنى تحول الطلب الى الدراجات وكلتاهما تؤدى نفس الخدمة . وطبقا لهذا المقياس يكون الطلب على السيارة جامد المرونة رغم انخفاض أسعار الدراجات ٠ والواقع أن جمود المرونة لا يرجع بالدرجة الأولى الى انخفاض ثمن هذه وارتفاع تلك ، وانما يستند أولا الى ما يتأكد فى ذهن المستهلك من أن الدراجة ليست بديلا للسيارة . وبالتالى فان عدم كمال البديل يجعل الطلب على السيارة طلبا جامد المرونة ٠

واذا كنا نرى استمرار الطلب على الدراجات رغم انخفاض أسعار السيارات راجعا الى عدم التوازن بين الثمنين . فان ذلك يفسر أيضا بعجز القدرة الشرائية عن حيازة السيارة بحيث تصبح الدراجة (لا بديل لها فى ظل الظروف الدخلية الحاضرة) وبالتالى يستند هذا العامل بدوره الى فكرة (البديل) فى اطار المفهوم السابق ٠

رابعا ــ درجة استخدام السلعة :

اذا كانت السلعة ذات استخدام واحد أصبح الطلب عليها جامد المرونة ٠ أما اذا كانت تستخدم فى أكثر من استخدام فان درجة مرونة الطلب عليها ترتفع ٠ فانعدام مرونة الطلب بالنسبة لبنزين الطائرات يرجع الى أنه الوقود الوحيد الذى لا بديل له فى تموين الطائرات ٠ ويفسر فى نفس الوقت ارتفاع مرونة الطلب بالنسبة للمنسوجات القطنية مثلا ، ذلك أن استخدام الأقطان متعدد الجوانب بحيث اذا ارتفعت أسعارها أمكن قصر الاستخدام على نواحى دون أخرى ٠ واذا انخفضت أسعارها أقبل المستهلك على استخدامها فى أكثر من صورة ٠ ومعدل الاستخدام لا يفسر فى رأينا درجة مرونة الطلب ، وانما يمكن رده الى الأصل العام (فكرة البديل) ٠ فكون السلعة ذات طلب غير مرن اذا كانت تستخدم فى جانب واحد فقط وهو ما يمكن التعبير عنه بأنه (لا بديل لها فى هذا المجال من الاستخدام) . أما السلعة ذات الطلب المرن فهى سلعة يمكن تحول الطلب عليها الى سلعة أخرى وهذا ما يتضمن بداهة أن بدائلها متاحة (١) ٠

---

(١) وفى اعتبار (مدى كمال البديل) العامل الوحيد المؤثر فى المرونة) راجع : سعيد النجار (مبادىء الاقتصاد) دار النهضة العربية ١٩٦٤ ص ٣٦٢ . ٣٦٣ ويمكن النظر فى تحليل مقارب لهذا فى :

Stiger, The Theory of Price, Macmillan, New York, 1952 p. 43, 45.

خامسا ـ السلع الرخيصة :

كلما كان نصيب السلعة ضئيلا من جملة الدخل كلما كان الطلب عليها غير مرن ، فسعر علبة الملح ، أو علبة الكبريت لا يمثل الا نسبة تافهة من الدخل الكلى • ولذلك فأى تغير في أسعارها لا يعنى تراجع الطلب عليها بنفس النسبة •

سادسا ـ العـــــادات :

ان العـادات الاستهلاكية القديمـة لدى الأفراد تحتـــاج الى وقت طويل لتغييرها ، خصوصا اذا كنا بصدد ارتفاع الأسعار • أما انخفاض الأسعار فمن المتصور أن تتغير العادات الاستهلاكية بسهولة لأن ذلك يعنى كثرة الشراء •

وأوضح مثال لاستبداد العادات بالمستهلكين سلعة (السجائر) ، فقد ترتفع أسعارها ارتفاعا شـديدا نتيجة لفرض الضرائب ، أو لانخفـــاض المعروض منها ، ومع ذلك نلاحظ أن الطلب عليها يظل ثابتا كما هو لفترة (١) على الرغم من أن السجائر تعتبر سلعا ترفيهية ، الا أن سيطرة العادة ، وعدم وجود البديل يجعل الطلب عليها جامد المرونة • وقد رأينا فيما سبق كيف يتدخل عامل المدة فى تحديد درجة مرونة الطلب على السلعة •

اهمية مرونة الطلب على السلع والخدمات :

مما سبق يتضح أن مرونة الطلب على السلع والخدمات تؤثر بطريق مباشر وغير مباشر على سلوك الفرد سواء كان مستهلكا أو منتجا ، كمـا أنها تتدخل فى تحديد السياسات الاقتصادية بدرجة كبيرة •

وفى هذا المجال سنذكر باختصار بعض نواحى اهمية مرونة الطلب على كل من المستهلك والمنتج معا •

---

(١) تستفيد الدولة من هذه الظاهرة فى فرض الضرائب للحصول على ايراد ، اذ تلجأ الى رفع أسعار السلع ذات الطلب غير المرن أو التى يصعب على الأفراد الاقلاع عن استخدامها •

فالنسبة للمنتج مثلا تتدخل اعتبارات مرونة الطلب فى الحد مـن سلطة المنتج فى تحديد الثمن وهو ما يؤثر على ايراده الكلى ، كذلك تتدخل درجة مرونة الطلب فى تحديد من يتحمل عبء الضريبة وهل هو المنتج ام المستهلك ام هما معا . ومن جهة أخـــرى تحـــدد درجة المرونة الحصيلة الضريبية التى يمكن للدولة الحصول عليها . كما تحدد اخيرا مدى تقلبات الأثمان .

(أ) ـ اهمية مرونة الطلب فى تحديد الثمن :

القاعدة ان المنتج له مطلق الحرية فى تحديد ثمن ما ينتجه على أساس المقارنة بين التكلفة الكلية والايراد الناشىء عن البيع ، بحيث يتحدد الثمن عند الحد الذى يضمن له أكبر ربح ويقيه ادنى خسارة . ومع ذلك فان تحديد الثمن يتم فى اطار دراسة ظروف الطلب على السلعة ، ومن اهمها درجة مرونة الطلب ، فاذا كان الطلب مرنا فان المنتج يحـذر دائما رفع أسـعار السلعة حتى لا ينصرف المستهلك عنها الى غيرها ، اذ أن رفع السعر ولو بدرجة قليلة سوف يخفض الطلب بكمية اكبـر طبقـا لمبادىء المرونة التى سبقت دراستها .

والعكس صحيح ـ اى أن للمنتج سلطة اكبر فى رفع سعر السلعة اذا ما تبين له أن الطلب جامد المرونة بمعنى أن رفع سعر السلعة بأى قدر لا يترتب عليه تراجع الطلب الا بقدر ضئيل .

ومع ذلك فحرية المنتج فى خفض الأسعار لا تصل الى ما لا نهاية ، لأن ما سبق أن ذكرناه من جمود المرونة عند المستويات الدنيا من الأسعار يجعل تخفيض الثمن عن حد معين لا جدوى منه ولا يرفع من حجم الطلب الكلى . كذلك الحال بالنسبة لرفع الأسعار فانها لا ترتفع الى ما لا نهاية ، لأن هناك حد لمرونة الطلب عند المستويات العليا للأسعار .

ونضيف الى ذلك ان حرية المنتج فى وضع سعر معين فى حالات الطلب المرن وغير المرن تعكس اثرها فى الايراد الناشىء عن البيع . وقد سبق أن اوضحنا ان ارتفاع الثمن لسلعة ذات طلب مرن يؤدى الى انخفاض الايراد الناشىء عن البيع . وأن ارتفاع الثمن لسلعة ذات طلب غير مرن يؤدى الى ارتفاع الايراد الناشىء عن البيع ، كما أن انخفاض الثمن فى حالة الطلب المرن يرفع الايراد الناشىء عن البيع وفى حالة الطلب غير المرن ينخفض ذات الايراد .

وفى ضوء هذه القواعد ترسم سياسة الأسعار التى يتعين على المنتج أن يحدد فى ضوئها سعر السلعة التى يقدمها للمستهلك .

(ب) - أثر درجة المرونة فى تحديد العبء الضريبى :

تتدخل عوامل المرونة ودرجتها فى تحديد حجم العبء الضريبى وتوزيعه بين المستهلك والمنتج . فاذا فرضت ضريبة على سلعة معينة فالأمر لا يخرج عن ثلاثة فروض :

الأول : أن يكون الطلب على السلعة شديد المرونة مطلقا بحيث أن تحميل المستهلك ولو بقدر يسير من الضريبة سيعمل على انصرافه عن استهلاكها تماما ، ولذلك يتحمل المنتج عبء الضريبة كاملا .

فاذا كان ثمن المتر من الحرير الطبيعى ٢ جنيه . وباعتباره سلعة نصف ضرورية أو كمالية لدى بعض الطبقات فان فرض ضريبة على المتر بنسبة ١٠٪ مثلا سترفع سعر المتر الى ٢٢٠ قرشا مما يدفع المستهلك الى استبداله بالحرير الصناعى ما لم يتحمل المنتج مبلغ الضريبة ٢٠ قرش ويظل الثمن كما هو ، وهو ما يتضمن أن المنتج يحقق ايرادا ٢٠٠ - ٢٠ = ١٨٠ قرشا .

الثانى : أن يكون الطلب على السلعة جامد المرونة مطلقا وفى هذا الفرض يلقى المنتج عبء الضريبة كاملا على المستهلك وهو واثق من أن مستوى الطلب لن يتراجع بنفس القدر الذى ارتفع به ثمن السلعة .

فاذا حدث ورفعت الحكومة الضرائب على سلعة السجائر من ٣٠ قرشا الى ٣٥ قرشا للعلبة الواحدة فان منتج هذه السلعة سوف يتحمل المستهلك مبلغ الضريبة كاملا ذلك أن ارتفاع الثمن لن يؤثر على مستوى الطلب . وفى هذه الحالة لا يدفع المنتج شيئا للحكومة وانما يتقاضى الـ ٣٠ قرشا الأصلية وتأخذ الدولة الـ ٥ قروش دون أن يساهم هو فى العبء الضريبى .

الثالث : اذا كان الطلب على السلعة متكافىء المرونة فان كلا من المنتج والمستهلك يتقاسم العبء الضريبى . فاذا فرضنا أن مواقد البوتاجاز قد فرضت عليها ضريبة بنسبة ٢٠٪ وكان سعر الموقد ١٠٠ فان السعر

الذى يشترى به المستهلك يصبح ١١٠ جنيـه . ويتحمل المنتج مبلغ عشرة جنيهات ومعنى ذلك أن المنتج يقدم للدولة ١٠ جنيه والمستهلك ١٠ جنيه ٠

ومع ذلك فان الحالة الأولى والثالثة تعد حالات استثنائية اذ أن واقع الأمر ألا تصل المرونة أو جمود المرونة الى أقصى درجة . وانما تتفـاوت السلع والخدمات فيما بينها بحيث يمكن وضع قاعدة معينة مؤداها انه **كلمـا ارتفعت درجـة مرونة الطلب على سلعة ما كلمـا كانت درجة تحمل المنتج لمبلغ الضريبة أكبر والعكس صحيح ٠**

وسنزيد هـذا الموضوع ايضاحا عند استكمالنا لجـانب (العرض ومرونة العرض) حتى نتابع ما يترتب على كل من مرونة الطلب والعرض فى اقتسام العبء الضريبى بين المنتج والمستهلك ٠

(جـ) أثر المرونة فى السياسة والحصيلة الضريبية للدولة :

استكمالا للبند السابق نضيف أن الدولة وهى بصدد فرض الضرائب لابد وأن تراعى اعتبارات المرونة حتى تحدد من يتحمل العبء الضريبى ٠ فاذا أرادت تحميله للمنتج فانها تختار السلع ذات الطلب المرتفع المرونة واذا أرادت تحميلها للمستهلك اختارت السلع ذات الطلب الجامد المرونة ٠

ويتضح أهمية ذلك فى حالة تحمل عبء الضريبة اذا كـانت الدولة بحاجة الى حصيلة ضريبية مرتفعة فانهـا تضمن سياستها الماليـــة فرض الضرائب على السلع ذات الطلب غير المرن حتى تضمن وعاءا ضريبيـا غزيرا ٠ ولا شك أن امامنا أمثلة كثيرة لذلك خاصة فى الدولة التى تلجأ للجهاز الضريبى كوسيلة من وسائل التمويل الانمائى حيث تمارس عنطريق الضرائب غير المباشرة أسلوبا يضمن لها حصيلة غزيرة تساهم فى تمويل الاستثمارات (١) ٠

اثر مرونة الطلب على تقلبات الأسعار :

يمكن أن نقول ان درجة المرونة تتجه اتجاها عكسيا مع درجة تقلب

---

(١) حمدية زهران : مشكلات التنمية : المرجع السابق (السياسة الضريبية وتمويل التنمية) ٠

الأسعار ، بمعنى انه كلما ارتفعت درجة مرونة الطلب كلما كانت تقلبات الأسعار محدودة والعكس صحيح ٠

وتفسير ذلك ان السلعة ذات الطلب المرن يترتب على ارتفاع ثمنها ارتفاعا بسيطا انخفاض الطلب عليها انخفاضا شديدا ٠ ولذلك لا يجازف المنتج برفع اسعار مثل هذه السلع رفعا مبالغا فيه وانما يدور الارتفاع فى نطاق محدود ٠ بينما اذا كان الطلب جامد المرونة فان فى امكان المنتج رفع الأسعار بقدر كبير دون خشية تراجع الطلب على منتجاته ٠

ومن جهة أخرى فان انخفاض اسعار السلع ذات الطلب المرن سوف تعكس ارتفاعا كبيرا فى حجم الطلب عليها مما يؤدى الى الحد منارتفاع أسعارها خاصة اذا كانت تتميز بمرونة فى العرض ٠ أما السلع ذات الطلب غير المرن فان انخفاض اسعارها لا يؤدى الى ارتفاع الطلب عليها كثيرا وبذلك لا يمعن الثمن فى الارتفاع ٠

ومؤدى ذلك انه كلما كان الطلب شديد المرونة كانت تقلبات الأثمان محدودة على عكس الطلب الجامد المرونة فان تقلبات الأثمان بالنسبة له تكون كبيرة ٠

اثر مرونة الطلب على تقلبات الدخل :

سبق أن اشرنا الى ان السلع ذات الطلب غير المرن يترتب على ارتفاع أسعارها زيادة الايراد الناشىء عن البيع وان انخفاض ثمنها يعمل على انخفاض الايراد الناشىء عن البيع ٠ ولما كانت معظم المواد الغذائية ذات طلب جامد المرونة فقد تبين أنه فى سنوات المحصول الجيد (حيث يزيد عرض السلعة) ولا يستجيب الطلب لهذه الزيادة (لجمود المرونة) فان الأسعار تنخفض ، وينخفض الايراد الناشىء عن البيع ٠ أى فىسنوات المحصول الجيد يصاب المنتجين فى الزراعة بخسارة على عكس سنوات ندرة المحصول ٠ ولذلك قد تتدخل الدولة لحماية المنتجين وتحديد العرض اما باهلاك جزء من المحصول (كما هو الحال بالنسبة لحرق البن فى البرازيل) أو تحديد المساحة المزروعة (كما هو الحال فى مصر بالنسبة للقطن) ٠ الا أن نجاح مثل هذه السياسات يرتبط بمدى جمود مرونة الطلب ، بحيث لا يترتب على وجود بديل ولو كان ناقصا أن يتحول الطلب اليه وتزداد الخسارة أكبر (١) ٠

---

(١) سنزيد هذه النقطة ايضاحا فى الفصل الخاص بتدخل الدولة فى تحديد الأسعار ٠

الايراد الكلى ومرونة الطلب على السلعة

من البديهى أن السلعة ذات العرض المحدود يرتفع ثمنها أكثر من تلك التى تتمتع بوفرة فى العرض عند تساوى حجم الطلب على كل منهما • الا أن تحديد مدى ارتفاع ثمن السلعة محدودة العرض يتوقف ليس على حجم الطلب وحده وانما على مرونة الطلب أيضا •

وقد علمنا كيف يتأثر الايراد الناشىء عن البيع (ايراد المنتجين أو البائعين) تبعا لدرجة المرونة • وقد تبين لنا فى حالة الطلب المرن أنه يترتب على انخفاض الأسعار بنسبة معينة ، ارتفاع الطلب بنسبة أكبر من نسبة انخفاض الثمن بحيث يساهم هذا الطلب الجديد ليس بتغطية أثر انخفاض الأسعار فحسب وانما بالمساهمة فى ايجاد ايراد جديد يستفيد منه المنتجون•

وعلى العكس من ذلك اذا ارتفعت أسعار السلعة ذات الطلب المرن فان ذلك يؤدى الى انصراف الطلب عنها بنسبة أكبر من نسبة ارتفاع الأسعار بحيث لايقتصر الأمر على تراجع الطلب وانما الى فشل ارتفاع الأسعار فى رفع الايراد الناشىء عن البيع •

وملخص ذلك أنه فى السلعة ذات الطلب المرن يزداد الايرادالناشىء عن البيع فى حالة انخفاض الأسعار وينخفض فى حالة ارتفاع الأسعار •

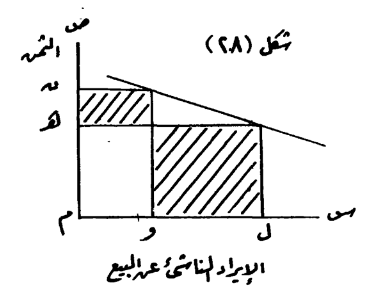
أما فى السلع ذات الطلب غير المرن فان انخفاض الأسعار سوف لا يؤدى الى زيادة كبيرة فى الطلب (نظرا لجموده) بحيث لا يؤدى ذلك الى رفع الايراد الناشىء عن البيع • وفى حالة رفع الأسعار لا يتراجع الطلب كثيرا (نظرا لجموده) ولذا يرتفع الايراد الناشىء عن البيع لثبات الطلب ثباتا نسبيا ولارتفاع الأسعار •

ويمكن أن نقول أنه فى السلع ذات الطلب غير المرن ينخفض الايراد الناشىء عن البيع بانخفاض الأسعار ويرتفع بارتفاعها •

= وبناء على ما تقدم يمكن أن نستنتج أنه فى حالة الطلبالمتكافىء المرونة لا يتغير الايراد الناشىء عن البيع بل يظل ثابتا سواء ارتفعت الأسعار أو انخفضت لأن ارتفاع الأسعار بنسبة معينة يقابله تراجع الطلب بنفس النسبة وانخفاض الأسعار بنسبة معينة يقابله ارتفاع الطلب بنفس النسبة مع ثبات الظروف الأخرى •

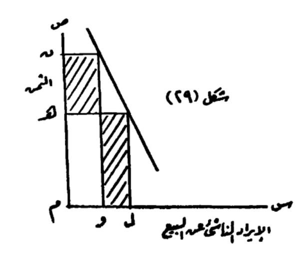
وفيما يلى نوضح ذلك بيانيا :

الايراد الناشىء عن البيع فى حالة الطلب المرن :



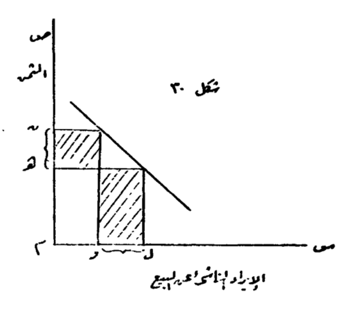
على المحور الأفقى يتحدد الايراد الناشىء عن البيع وعلى المحور الرأسى الثمن . وعند انخفاض الثمن من (ن) الى (هـ) ارتفع الايراد من (و) الى (ل) وبالقياس يتضح أن المسافة بين (ن هـ) اقل من المسافة من (و ل) ومعنى ذلك أن انخفاض الثمن قد عكس ايرادا اكبر من حجم الانخفاض . ونفس الشىء ينطبق فى حالة ارتفاع الثمن من (هـ) الى (ن) اذ يترجع الايراد من النقطة (ل) الى النقطة (و) وهى مسافة اكبر من تلك التى تقع بين (ن ، هـ) .

الايراد الناشىء عن البيع فى حالة الطلب جامد المرونة :



في حالة الطلب جامد المرونة يترتب على انخفاض الأسعار بنسبة معينة زيادة في الايراد الناشيء عن البيع بنسبة اقل • ذلك أن الطلب لن يتأثر كثيرا بانخفاض الأسعار وسيظل كما هو تقريبا بحيث لن يزيد حتى يغطي مستوى انخفاض الأســعار • لذلك ينخفض الايراد مع انخفـــاض الثمن ويرتفع بارتفاعه كما يوضح الرسم السابق •

الايراد الناشيء عن البيع في حالة الطلب المتكافيء المرونة :



في الطلب المتكافيء المرونة يظل الايراد ثابتا بعد انخفاض الثمن من (ن) الى (هـ) اذ يزيد الايراد بنفس نسبة نقص الثمن أي المسافة ن هـ = المسافة (ل و) تماما بمعنى أن النقص في الثمن تعوضه الزيادة في الطلب والعكس صحيح في حالة ارتفاع الأســعار اذ ينكمش الطلب (وبالتــالي الايراد) بنفس نسبة ارتفاع السعر •

الفصل الثانى

العـــــــرض The Supply

يقصد بالعرض تلك الكمية من سلعة أو خدمة ، التى يكون المنتجون أو التجار مستعدين لبيعها فى زمن معين ، بثمن محدد · وهى تقابل الكمية المطلوبة أو الكمية التى يكون المشترين مستعدين لشرائها بثمن معين فى مدة معلومة وسوق محدود · وتسمى العرض الفردى Individual Supply ولكن نلاحظ أن الكمية التى يكون المنتج أو البائع مستعدا لبيعها ليست هى بالضرورة الكمية المنتجة · فقد تكون أكبر أو أصغر منها . وذلك وفقا لحجم الكمية التى يقرر المشروع تخزينها ·

وبناء عليه فالكمية المعروضة هى الكمية المنتجة مطروحا منها ما يضيفه المشروع للتخزين أو مضافا اليها ما يسحبه المشروع من المخزون لانزاله الى السوق للتداول والتوزيع ·

كذلك نلاحظ ــ كما سبق فى تحليلنا للطلب ــ أنه ليس من الضرورى توفر كمية ما حتى نقــول ان العرض قائم ، اذ أن العرض يمثل الرغبـــة والقدرة معا على توفير كمية معينة استجابة لتحركات الأسعار ·

كذلك من الملاحظات الأولية على مفهوم العرض ما نلاحظه من تدخل كل من عنصر الثمن والزمن فى تحديده وان كانت الأهمية النسبية لكل منهما تحتاج الى مزيد من التفصيل ·

ويمكن من البداية أن نقول ان صلة العرض بالثمن لاتحتاج الى بيان ، فمجموع ما يعرض من السلعة أو الخدمة عندما يكون ثمنها مرتفعا يختلف تماما عن مجموع ما يعرض منها عندما يكون اثمن منخفضا · ولا شك أن تحديد المعروض بمستوى الأثمان السائد يستدعى النظر فى العوامل التى تحدد الأثمان ، وقد سبق أن رأينا كيف يعتبر عنصر الطلب عاملا فعــالا فى تحديد الثمن ، كما أن نفقات الانتاج تقوم بدور رئيسىفى وضع الحدود التى يقرر على أساسها المنتج أو البائع الثمن الذى يغطى النفقة ويضمن تحقيق الربح المنتظر ·

من ناحية أخرى نلاحظ أن عنصر (الزمن) يساهم فى تحديد الكمية المعروضة من السلعة أو الخدمة . بل يمكن القول ان عنصر الزمن يمثل نقطة ارتكاز فى تكوين العرض أكثر من تلك التى سبق ان لمسناها فى دراستنا للطلب ٠

وبيان ذلك أن انتاج سلعة ما . أو تقديم خدمة معينة يستغرق زمنا قد يطول أو يقصر حسب نوع وطبيعة السلعة أو الخدمة المقدمة . فمن المنطقى أن لا يتساوى انتاج سيارة أو جرار مع انتاج نوع من الفاكهة أو الخضروات . أو مع تقديم خدمة النقل والمواصلات مثلا فكل نوع منها يتدخل فيه عنصر الزمن بقدر معين ٠

بل ان عنصر الزمن يكتسب اهمية خاصة فى حالة تغيير الكمية المعروضة . زيادة ونقصا ٠ أما من حيث زيادة المعروض فهو يتوقف على ما نسميه بمرونة العرض أو قابلية العرض للتغير على اثر تغيرات الأسعار وسندرسه فيما بعد . وهو يعتمد الى حد بعيد على طبيعة الانتاج وامكانية التوسع فيه فى فترة قصيرة ، أما من ناحية نقص المعروض فهو أمر يتعلق بموضوع التخزين . ويرتبط بدرجة كبيرة بقابلية السلعة للتخزين (١) ٠ ونضيف الى ذلك اعتبار جديد يؤثر فى حجم المعروض من السلعة أو الخدمة وهو عامل الاستيراد والتصدير ٠ ففى الحالة الاولى يترتب على توفرامكانيات الاستيراد زيادةالمعروض بصورةتشابه قابليةالسلعة للتخزين وسحب المخزون عند الحاجة . وفى حالة التصدير ـ وهى الحالة الثانية ـ تشابه قابلية السلعة للتخزين وسحب كمية من المعروض من السوق للتحكم فى الأسعار ٠

وأمام أهمية عنصر الزمن فى تحديد العرض نفرق بين حجم العرض

---

(١) من المعروف أن حرية المنتج فى زيادة المعروض تتوقف كذلك على عنصر التخزين . الا أن مرونة الانتاج تشكل العامل الرئيسى ٠ وهو يظهر بوضوح عند مقارنة امكان زيادة المعروض من الملابس الجاهزة مثلا ، بامكان زيادة المعروض من محصول القطن فعلى حين يمكن زيادة العرض فى السلعة الأولى فى أيام لا يمكن لمنتج زيادة المعروض من الثانى الا بعد عدة شهور . وتتضح أهمية المخزون فى زيادة العرض أو عدمه عنددراستنا للمعروض من السلع الزراعية والصناعية فيما بعد ٠

راجع فى ذلك : سعيد النجار : مبادىء الاقتصاد ـ المرجع السابق ـ صفحة ٣٠٢ ٠

فى كل من المدة القصيرة ، والمدة المتوسطة ، والمدة الطويلة على الوضع الآتى :

١ ـ المدة القصيرة (٢) : Short Period

يتحدد العرض فى المدة القصيرة بتلك الكمية من السلع والخدمات التى لا يتسع فيها الوقت لطائفة المنتجين بتغير الكمية المنتجة أو المعروضة للبيع • وغالبا ما تحدث الزيادة فى العرض فى المدة القصيرة نتيجةالسحب من المخزون ـ اذا كانت السلعة قابلة للتخزين ـ فاذا تعذر تخزين السلعة ـ أو استيراد ما يكمل العرض ترسبت آثار متعددة فى مقدمتها عدم التوازن بين المعروض والمطلوب من السلعة • وسنوضح أهمية ذلك عند دراستنا لمرونة العرض •

وتوقف مستوى العرض فى الفترة القصيرة على المخزون يستدعى بحث العوامل التى تحدد قابلية السلعة للتخزين • وهى تنحصر بوجه عام فى نوع السلعة ، وظروف التخزين ، ومستوى الفن الانتاجى المستخدم فى ذلك • كما تساهم نفقات التخزين فى تحديد نطاق ما يمكن تخزينه على الوجه الآتى :

١ ـ **نوع السلعة** : ليست كل السلع قابلة للتخزين ، وترتفع القابلية للتخزين فى السلع الصناعية ، والمعدنية بوجه خاص ـ وتنخفض فى السلع الزراعية وفى الخضروات والفاكهة بوجه خاص •

٢ ـ **ظروف التخزين** : تشمل ظروف التخزين الظروف الطبيعية ، والمناخية ، والبيئة ومدى كفاءة جهاز الخدمات فى مواقع الانتاج خاصة قطاع النقل والمواصلات فى نقل الانتاج الى أماكن التخزين• ولا شك أن استخدام عناصر التبريد سواء فى أماكن تجميع الانتاج ، أو فى وسائل النقل ، أو فى أماكن التخزين قد تغلب على بعض الصعوبات المناخية والبيئية التى كانت تعوق عملية التخزين قديما•

٣ ـ يعتبر ارتقاء **مستوى الفن الانتاجى** ، وتطور الاختراعات الحديثة فى ابتكار وسائل للحفظ من التجمد والتجفف والتعليب عوامل رئيسية فى اتاحة الفرصة لبعض المنتجات التى كان يتعذر تخزينها فى الماضى مما أتاح للمنتجين امكانية التحكم فى العرض •

---

(٢) ويلاحظ أن المقصود بالمدة القصيرة مدة شهر مثلا أو ما يجاوز ذلك بقليل •

٤ - نفقات التخزين : اذا كانت الكمية المنتجة تتوقف على عنصري الثمن والنفقة . فكذلك الحال في الكمية المخزونة أو التي يقرر المشروع تخزينها فانها تتوقف بدورها مع الثمن والنفقة • والفرق بين النوعية ان النفقة في الحالة الأولى نفقة انتاج . اما النفقة في الحالة الثانية فهي نفقة تخزين • ولا شك أن المنتج يوازن عند اصدار قراره بالتخزين بين نفقات التخزين وثمن البيع . شأنه في ذلك شان المنتج الذي يوازن بين نفقات الانتاج وثمن البيع • وعند ارتفاع نفقات التخزين يتجه المشروع الى تقليل المخزون . وغالبا ما ترتفع نفقات التخزين في السلع السريعة التلف أو كبيرة الحجم. كذلك ترتفع نفقات التخزين اذا كانت السلعة معرضة لنوع من الأخطار كالحريق أو السرقة •

ونضيف الى ذلك أنه في أحوال استثنائية - ومع قابلية السلعة للتخزين ومناسبة كل الظروف السابقة قد لا يتردد المنتج بالتضحية بزيادة المخزون • ومن أمثلة ذلك أن يتعرض المنتج لخاطر انهيار الطلب في المستقبل على سلعته المخزونة . أو توقعاته لهبوط الأسعار ، أو موازنته بين بيع الانتاج حالا وتشغيل راس المال في وجه استثماري آخر . أو كان مركزه المالي غير مستقر بحيث يكون مطالبا بالتزامات مالية تستدعي التضحية بالمخزون . وربما باعه بأسعار منخفضة • وان كانت هذه الظروف جميعها لا تمس القاعدة العامة التي سبق ايضاحها •

ب - المدة المتوسطة (١) : Intermediate Period

نقصد بالمدة المتوسطة تلك المدة التي تعطي المنتج امكانيات تغيير نطاق الانتاج عن طريق تغيير ما نطلق عليه رأس المال المتداول • ويتضمن رأس المال المتداول المواد التي تستخدم مرة واحدة كالوقود والمواد الأولية. وتشمل عدد العمال والموظفين الذين يساهمون في عملية الانتاج • ويفهم من ذلك أن تغير العرض في المدة المتوسطة لا يمكن صاحب المشروع من تغيير (رأس المال الثابت) أي الآلات والمعدات والمباني والأثاث والتركيبات لكهربائية ... الخ • أي انه لا يستطيع التحكم في حجم المشروع ذاته . وكل ما يستطيعه هو تغير المدى الذي من خلاله يمارس العمليات الانتاجية•

ومن المنطقي اذا تعذر - في المدة المتوسطة - التحكم في حجم المشروع . أن يتعذر بالتالي التحكم في عدد المشروعات • بمعنى انه في هذه المدة لا يستطيع المنتج زيادة عدد المشروعات أو نقص القائم منها • وينطبق هذا القول على كل من المجال الزراعي والصناعي • فلا يستطيع

---

(١) تقدر المدة المتوسطة عادة بسنة واحدة •

المنتج الزراعى فى المدة المتوسطة اضافة مساحات زراعية جديدة ولا نقص المزروع منها حاليا . اما فى مجال الخدمات فلا يوجد ضابط معين وانما يتوقف ذلك على طبيعة الخدمة المقدمة . وغالبا فى المدة المتوسطة - اذا كان النشاط تجاريا مثلا - يتعذر اضافة وحدة جديدة أو اغلاق وحدة قائمة وهذا ما يتحقق بسهولة فى الفترة الطويلة كما سنرى :

جـ - المدة الطويلة (١) : Long Period

تتسع امكانيات المنتج فى المدة الطويلة لممارسة كافة التغيرات والتعديلات فى نوع وحجم ونطاق الانتاج . فيمكنه تغيير عناصر الانتاج المستخدمة بما فى ذلك الآلات والمبانى ، ويمكنه تغيير حجم المشروع بعمل التوسعات اللازمة أو اضافة مشروع جديد أو اقامة مخازن أو عنابر للتشغيل ، أو شراء مساحات من الأرض - فى حالة النشاط الزراعى - أو عمل توسعة للمحل التجارى أو التطوير فى محل تقديم الخدمة باختلاف أنواعها .

وفى المدة الطويلة يتمكن المنتج من الانتقال كلية من انتاج معين الى انتاج آخر اذا ما تبين أن ظروف السوق غير مواتية لنوعية الانتاج القديم. فقد يتحول المصنع من انتاج الغزل السميك الى انتاج الغزل الرفيع . وقد يرى المنتج تحويل مصنع الزجاج من انتاج الأدوات المنزلية الى انتاج الواح زجاجية وهكذا . بل ربما أتاحت له المدة الطويلة التصرف فى نوعية العمال الموجودين ، وتغيير أساليب الانتاج المطبقة . واستحداث طرق جديدة فى الانتاج والتجميع والتغليف ... الخ .

ومع ذلك فان تقسيم المدة الى قصيرة ومتوسطة وطويلة انما هو تقسيم تحكمى يختلف من مكان لآخر ومن زمن لآخر ، ولا يرتبط بسلعة دون أخرى ، فلكل سلعة ظروفها وقابليتها ، وامكانية التحكم فيها ، فضلا عن أن التطور العلمى الهائل ، والمستمر قد ساهم فى تغيير المفاهيم القديمة عن امكانيات التحكم فى عرض السلع والخدمات .

اما عن اثر ذلك فهو سيتضح حالا عند دراستنا لمرونة العرض .

وقبل أن ننتقل الى هذا الجزء من الدراسة نجد من الضرورى الاشارة أولا الى العامل الثانى الرئيسى الذى يساهم فى تحديد العرض ، وهو الثمن :

---

(١) تحدد المدة الطويلة ابتداء من ثلاثة سنوات فاكثر .

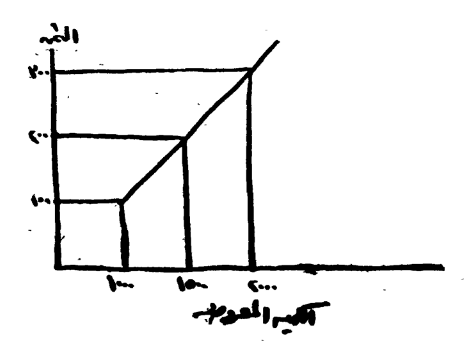
المبحث الأول

((علاقة الثمن بالعرض))

يمكن القول بصفة عامة أنه **توجد عـلاقة طردية بين الثمن وعرض السلع والخدمات** بحيث تزيد الكمية المعروضة عند ارتفاع الثمن ، وتنخفض عند انخفاضه – مع افتراض بقاء الأشياء الأخرى على حالها · وفي مقدمة هذه الأشياء عنصر النفقة · · · ويمكن بناء على ذلك أن نقول أن **العلاقة بين الثمن والعرض علاقة طردية بفرض ثبات نفقة الانتاج** · كما أن العلاقة بين نفقة الانتاج والكمية المعروضة علاقة عكسية بفرض بقاء الثمن على ما هو عليه · ويمكن متابعة تحليلنا لقانون العرض بتجريد العلاقة بين الثمن والعرض من أي ظرف خارجي حتى يصبح العرض هو المفعول الطردي للثمن . وبالتالي يفسر هذا القانون العلاقة بين المتغيرين (الثمن والعرض) وهذا ما يوضحه الجدول الحسابي الآتي لسلعة معينة عند مستويات أسعار مختلفـة .

سعر الوحدة	الكمية المعروضة بالألف وحدة
١٠٠	١٠٠٠٠
٢٠٠	١٥٠٠٠
٣٠٠	٢٠٠٠٠
٤٠٠	٣٠٠٠٠
٥٠٠	٤٥٠٠٠

يعتبر الجدول السابق محاولة (لاستقراء) الكميـة المعروضة من السلعة عند كل ثمن وهو يوضح كذلك أن ارتفاع الثمن يعمل على زيادة الكمية المعروضة والعكس صحيح فالثمن في مجالنا هذا متغير مسـتقل والعرض متغير تابع والعلاقة بينهما طردية كمـا يوضح الرسم البيـاني التـــالي :



شكل رقم (٣٥)

فى الرسم الموضح أعلاه نحدد على المحور (س) الكميات المعروضة، وعلى المحور (ص) الأثمان . وعند كل مستوى من مستويات الأثمان يتحدد حجم معين من الكمية المعروضة ، ومن هذه النقط جميعا يمكن الحصول على ما يسمى (منحنى العرض) وهو يتجه من أسفل اليسار الى أعلا اليمين موضحا عند كل نقطة منه العلاقة بين الثمن والكمية المعروضة ٠

ويلاحظ فى هذا المجال أن الثمن انما يؤثر على وضع النقطة علـى منحنى العرض ولا يؤثر على اتجاهه العام ٠ ذلك أن اتجاه منحنى العرض هو محصلة عوامل أخرى غير عامل الثمن سنثيرها حالا ، الا أن الثمن انما ينتقل بالنقطة علـى نفس المنحنى من مسافة لأخرى تبعا لارتفـاع أو انخفاض الأثمان ٠

أما اتجاه المنحنى فتساهم فى تحديده ما نسـميه بظروف العرض ٠ وقبل أن نتنـاول ظروف العرض بالدراسة نعرض جـدول العرض الكلى على النحو الآتى :

سعر الوحدة بالقروش	الكميات التي يعرضها كل منتج بالألف وحدة				العرض الكلى (الف وحدة)
	أ	ب	جـ	د	
٢	٢	١	—	—	٣
٤	٦	٤	١	—	١١
٦	١٠	٨	٤	١	٢٣
٨	١٢	١٠	٦	٢	٣٠
١٠	١٥	١٢	١٠	٤	٤١

فى الجدول السابق يتضح أن هنــاك كميات معووضة من أربعة من المنتجين عند مستويات مختلفة من الأسعار وفى كل مستوى من الأسعار يبدأ منتج فى الدخول فى الانتاج · ونلاحظ أن المنتج (أ) ابتدأ منذ البداية ومعه المنتج (ب) أما المنتج (جـ) فلم يبدأ فى الانتاج الا عندما صار سعر الوحدة ٤ قروش بينما لم يشاركهم (د) الا عنـــدما ارتفع الثمن الى ٦ قروش · والعمود الأخير يوضح حجم العرض الكلى وهو يتزايد بتزايد الثمن من ٣ آلاف وحدة الى ٢٣ ألف وحدة (عندما عرض كل المنتجين) ثم الى ٤١ الف وحدة ·

ومن ذلك نصل الى نتيجتين هامتين :

الأولى : أن ارتفاع سعر الوحــدة من السلعة يدفــع المنتجين الى زيادة عرض كميات أكبر للحصول على ربح أكبر ·

الثانية : أن ارتفاع سعر الوحدة من السلعة يعمل على مشاركة منتجين جدد للاستفادة من فرص الربح ، بعد أن كانوا غير مستعدين لهذه المشاركة عندما كان السعر منخفضاً ·

هذا مع ملاحظة أن العلاقة الطردية بين الثمن والعرض سواء فيمــا يتعلق بمنحنى العرض الفردى أو منحنى العرض الــكلي انما هى عــلاقة مجردة بعيدة عن كل المؤثرات الأخرى التى تساهم فى تحديد العرض غيــر عنصر الثمن ·

فما هو تفسير أثر الثمن على العرض ؟·

تفسير العلاقة الطردية بين الثمن والعرض :

. من السهل تقديم الأسباب التي تجعل الثمن متغيرا مستقلا والعـرض متغيرا تابعا له . ونجد ذلك في استهداف كـل منتج تحقيق أكبر قدر مـن الربح • ولا يأتي ذلك الا اذا وجد في ارتفاع الأسعار ما يغريه على زيادة عرض السلعة • اذ أن ارتفاع ثمنها فضلا عما يدره من ايراد يجعل انتاجها سهلا ميسرا له ولطائفة أخرى من المنتجين الذين لم يكونوا على استعداد للدخول في انتاجها قبل ارتفاع الأسعار • ولذلك ومع كل ارتفاع جـديد في الأسعار يزداد ما يعرضه المنتج الأول ، ويزداد عدد المنتجين الذين يدخلون في ميدان الانتاج ، بالاضافة الى أن ارتفاع الأسعار يغرى المنتج عـلى سحب ما لديه من مخزون ــ في حالة التخزين ــ لطرحه في السوق : وبذلك يساهم مصدرى العرض (الانتـاج والتخزين) في الاستجابة لارتفـاع الأسعار • أما اذا حدث العكس وانخفضت الأسعار فان ذلك يعني تفاؤل ربحية المنتج وانسـحاب بعض المنتجين الأقل كفاءة من ميـدان الانتاج ، وتفضيل بعضهم الآخر تخزين قدر من السلعة لحين ارتفاع الأسعار ــ في حالة قابلية السلعة للتخزين • وهذا كل ما من شأنه أن يعمل على انكماش العرض عند انخفاض الثمن • وهذا ما اتضح لنا من متابعة كل من جدول ومنحنى العرض الكلي •

المبحث الثاني

ظروف العـــرض

ذكرنا أن هناك مصدرين رئيسيين لعرض السلعة أو الخدمة هما : الانتاج والمخزون وتابعنا اثر الثمن على العرض وانتهينا الى وجود علاقة طردية بينهما يكون فيها الثمن هو المؤثر والعرض التابع له ٠

وفيما يلى ندخل الظروف الأخـرى التى تساهم فى تحـديد عرض السلع والخدمات فى المجتمع فنفرق بين الظروف التى تؤثر فى العـرض من الانتاج ٠ وتلك التى تؤثر فى العرض من المخزون ٠

أ ـ العرض الناشىء من الانتاج : اذا كان العرض ناشئا عن الانتاج . أى كان دالة الانتاج فان العوامل التى تحدده تتلخص فيما يلى :

١ ـــ عدد المشروعات القائمة بالانتاج . وحجم الطاقة الانتاجية لهـذه المشروعات ٠ ومدى توفر عناصر الانتاج (العمل ـ الآلات ـ المواد الأولية ٠٠٠ الخ ٠)

٢ ـــ مستوى الخبرة الفنية المطبق ، ومستويات الصحة والمعيشة السائدة بين العمال ، والأهداف الانتاجية للوحدات سواء كانت تعمل فى ظل الحرية الاقتصادية ام فى ظل نظام مخطط ٠

٣ ـــ التوقعات المستقبلة بالنسبة لمستويات الاسعار بوجه عام . وأسعار المنتجات وسلعها البديلة والمتكاملة معها بوجه خاص ٠

٤ ـــ تكاليف ونفقات الانتـاج للسلعة محل البحث . ومقارنتها بتكاليف ونفقات انتاج السلع البديلة (المتنافسة معها) ٠

وتشمل هذه النفقات أسعار المواد الأولية ، والآلات ، ومعدل استهلاك رأس المال ، ومعدل الفائدة على رأس المال المستثمر ، وأجور العمال . والمنظم وتكاليف التسويق والاعلان والضرائب ٠٠٠ الخ ٠

ب ـ العـــرض من المخـــزون :

يتحدد العرض من المخزون بالآتى :

١ ــــ مدى توفر السلعة فى المخازن ·

٢ ـــ تقديرات القـــائمين على التخـــزين لمستوى الأســـعار فى الفترات اللاحقة ·

٣ ــــ تكاليف ونفقات التخزين ·

٤ ــــ موازنة التخزين باستثمار رؤوس الأموال فى مشروعات أخرى ·

ومن استعراض هذه العوامل وغيرها يتضح ان نفقات الانتاج تعتبر قاسما مشتركا في تحديد حجم المعروض من السلعة · وقد سبق أنذكرنا فى تعريفنا للعرض أنالعرض يتجه اتجاها عكسيا معنفقة الانتاج أو التخزين· ولذلك يترتب على زيادة النفقة انخفاض العرض والعكس صحيح ·

العوامل التي تحـــدد نفقة الانتاج :

تتوقف نفقة الانتاج على العوامل الآتية :

ــــ اسعار عناصر الانتاج : تشكل عناصر الانتاج عاملا هاماً فى تحديد نفقة الانتاج ، فاذا كانت أسعار عناصر الانتاج مختلفة كانت نفقـــة الانتاج مرتفعة وكان ذلك داعيـــا لأن يحـــد المنتج من الوحـــدات المعروضة من السلعة الا اذا كان مستوى الأسعار فى السوق يغطى هذه التكاليف ويحقق له ربحا صافيا بمستوى يدفعه فى الاستمرار فى الانتـــاج ·

ومن امثلة ارتفاع اســـعار عنـــاصر الانتاج وارتفـــاع اجور العمال ، وسعر الفائدة وايجـــار الأرض والمبانى واسعار المـــواد الأولية ·

ومن الطبيعى أن يكون انخفاض اسعار عنـــاصر الانتاج ـ وبالتالى انخفاض النفقة عاملا على زيادة المعروض من السلعة من عند مستوى سعر معين ·

٢ ــــ المستوى الفنى للانتاج : يعتبر ارتفاع المستوى الفنى للانتاجوتطبيق وسائل انتاج حديثة ، وزيادة الخبرة فى الوحدة الانتاجية من أهم

أسباب انخفاض تكاليف الانتاج وبالتالى تترتب الآثار المشابهة لتلك المذكورة سابقا عند تحليلنا لأثر أسعار عناصر الانتاج ٠

٣ ـــ مستوى الضرائب والاعانات الحكومية : تساهم كل من السياسة الضريبية والسياسة المالية بوجه عـــام فى تحديد حجم المعروض والسلع أو الخدمات وتباشر الضرائب تاثيرا انكماشيا عـلى حجم المعروض من السلع بينما تؤدى منح الاعانات الى تمدد العـرض وزيادته ٠

وتفسير ذلك أن الحكومة قد ترى الحد من سلعة معينـــة لأهداف اقتصادية أو اجتماعية فتبادر بفرض ضريبة على انتاجها ٠ وبالتالى ترتفع تكلفة الانتاج بحيث تؤدى الى نقص المعروض منها ٠

أما اذا ارادت الدولة دعم صناعة معينة او تشجيع انتاج بعينه فانها تبادر بمنحه اعانة أو دعم مما يخفض من تكاليف انتاجه ويرفع من هامش الربح المتوقع فيبادر المنتجون الى زيادة المعروض منه ٠

الا ان الوضع يختلف فى حالتى الضريبة والدعم ، ففى حالة الضريبة قد يؤدى فرض الضريبة الى انكماش المعروض لارتفاع نفقة الانتاج فىحالة ما اذا كان الطلب على السلعة مرنا ، اذ فى هذه الحالة يتحمل المنتج مبلغ الضريبة كاملا خشية رفع الأسعار وتراجع الطلب بنسبة اكبر مما يؤثرعلى الايراد الناشىء عن البيع ٠

أما اذا كان فرض الضريبة متعلقا بسلعة من السلع التى تتميز بطلب جامد المرونة فان عرضها لن يتاثر كثيرا نظرا لان بامكان المنتج نقل العبء الضريبى كاملا او الجزء الأكبر منه الى المستهلك فى صورة ارتفاع أسعار ، وبالتالى يكون تاثر العرض بفرض الضريبة محدود ٠ ولا شك أن الـدولة تاخذ فى الاعتبار عند فرض الضرائب مثل هذه الظروف بحيث انها تلجـأ الى وسائل أخرى غير الوسائل الضريبية للحد من انتاج السلعة أو تشجيع انتاجها ٠ أما فى حالة الاعانة فهى تعطى أثرا عاما يتمثل فى انخفاض تكلفة الانتاج وبالتالى زيادة المعروض من السلعة طبقا للقاعدة العامة فى قانون العرض (١) ٠

---

(١) أنظر الباب الخاص بتدخل الدولة فى تحديد الأسعار ٠

استثناءات من قانون العــــرض :

استثناء من القاعدة العامة فى قانون العرض قد يتجه العرض اتجاها عكسيا مع ارتفاع اسعار السلع ، اى ينخفض المعروض مع ارتفاع الثمن واتجاها طرديا مع انخفاض اسعار السلع ، اى يتزايد العرض مع انخفاض الثمن • ولتفسير ذلك نبدا ببحث الحالتين كل على حدة :

أ ـ ارتفاع الأسعار وتراجع العرض :

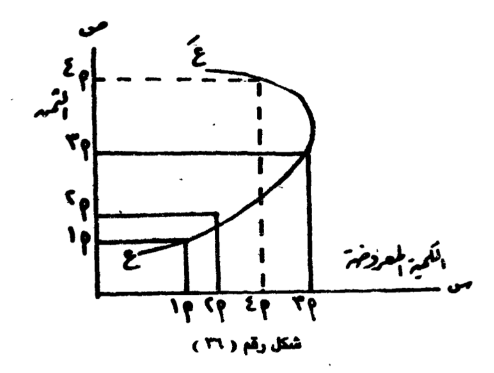
يمكن تصور الحالة الاستثنائية لقانون العرض اذا ما كان العارض يوازن بين هدفين احدهما عرض السلعة للحصول على ايراد ، او عــدم عرضها لاستهلاكها بنفسه • فاذا تغلبت الرغبة الأخيرة أعرض عن عرضها فى سوق الاستهلاك مهمـا تزايد الثمن • ويتضح ذلك فى حالة المجتمعات التى تمارس الاستهلاك المباشر أى تنتج وتستهلك ما تنتجه دون حاجة الى المبادلة وهى غالبا المجتمعات الزراعية •

فنجد أن كثيرا من المزارعين يفضل الاحتفاظ بالحبوب أو انتاجه من الخضروات حتى ولو ارتفع ثمنها لأنها تسد حاجاته الاستهلاكية • وقـد يعرض جزءا منها ثم يمتنــع عن العرض بالنســبة للجزء البــاقى بحيث لا يستجيب لارتفاع الأسعار •

ويلاحظ مثل ذلك فى بعض الأفراد الـــذين يحوزون مقتنيــات نادرة ويفضلون عدم الاستغناء عنها الا انه أمام ضرورة الحصول على دخل نقدى قد يفرض الفرد بعضا منها الى الحد الذى يحصل على ما يحتاجه من نقود ثم يمتنع عن العرض مهما ارتفع الثمن بعد ذلك •

كذلك يمكن أن نجد امثلة لهذه الاستثناءات فى مجال العمل اذ يرفض العامل عــرض نفسه فى سوق العمل ، أو قبول أجر معين حتى ولو كـان مرتفعا ـ اذا رأى من وجهة نظره الشــخصية انه لو اشتغل بنفسه لــكان ايراده اكبر ، أو لو تمتع بوقت فراغه فى هواية أو نزهة أنه سيحقق اشباعا اكبر من الأجر المعروض عليه او الأجر الذى يوالى الارتفاع • ويمكن أن نلاحظ ذلك عند طائفة من العمال المهرة أو الخبراء المرتفعى المستوى حينما يرفضون العمل ـ اثنــاء اجازاتهم ـ مهما تضــاعف الأجر ، والأمر كله لا يخرج عن كونه موازنة منفعية بين الاشباع الذى يحصل عليه الفرد من الأجر أو الاشباع الذى يحصل عليه من قضاء وقت الفراغ فى راحة أو فى انجاز اعمال شخصية له •

ويمثل المنحنى التالى الوضع الاستثنائى السابق :



شكل رقم (٣٦)

على المحور (س) تقاس الكمية المعروضة وعلى المحور (ص) الثمن ، ويمثل المنحنى ع ع العرض الاستثنائى . ومنه يتضح أن منحنى العرض قد اتخذ المسار العادى الى النقطة (م) ثم اخذ فى التراجع الى النقطة ع .

فعندما كان الثمن م١ كانت الكمية المعروضة م١ ، وعندما ارتفع الثمن الى م٢ ارتفعت الكمية المعروضة الى م٢ ، وبالمثل عندما كان الثمن م٣ ارتفعت الكمية الى اقصى نقطة هى م٣ .

الا أن الثمن عندما ارتفع الى م٤ تراجع المنحنى جهة اليسار الى الكمية (م٤) موضحا أنه على الرغم من ارتفاع الثمن من م٣ الى م٤ تراجعت الكمية المعروضة من م٣ الى م٤ .

ب ـ انخفاض الاسعار وارتفاع العرض :

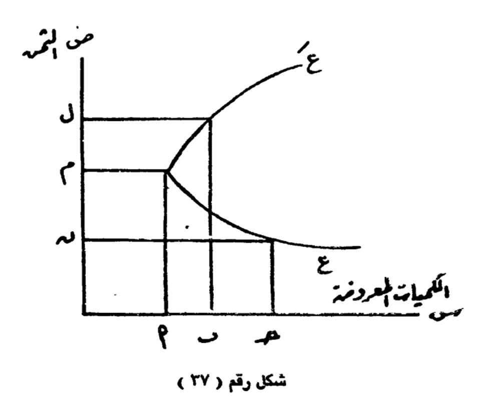
استثناءا من القاعدة ايضا قد يرتفع حجم المعروض من وحدات السلعة او الخدمة رغم انخفاض الأسعار . ويتمثل ذلك فى حالات الاضطرار التى تدفع المنتج أو البائع الى التضحية بمنتجاته بثمن منخفض حتى يحافظ على العرض فى السوق ولو على حساب الايراد الناشىء عن البيع.

بل انه قد يندفع المنتج او البائع تحت رغبة الحصول على دخل معين

بالذات ورغم انهيار الأسعار الى زيادة العرض للمحافظة على مستوى الايراد الناشىء عن البيع .

ولا شك أن ذلك يرتبط بمدى مرونة عرض السلع أو كمية المخزون السلعى الموجودة لدى المنتج والتى تستطيع على أساسها طرح كميات اضافية فى السوق حتى تغطى انخفاض الأسعار .

وقد يلجأ بعض المنتجين الى زيادة المعروض فى السوق رغم انخفاض الأسعار حتى يظل وجودهم مستمرا ، وهى من السياسات التسويقية التى يلجأ اليها بعض المنتجين فى مجال المنافسة كسياسة بعيدة المدى وتتوقف على مدى تحمل المنتج للخسائر الناشئة عنها . ويمثل المنحنى الآتى هذه الحالة :



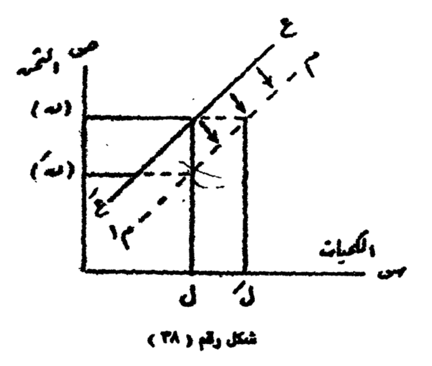
شكل رقم (٣٧)

فى الشكل السابق يتضح ان الكميات المعروضة عند الثمن (م) كانت (أ) ولما ارتفع الثمن الى (ل) زادت الكمية المعروضة الى (ب) ولكن الحالة الاستثنائية تتضح فى ان انخفاض الأسعار الى (ن) جعل الكمية المعروضة تتزايد الى النقطة (جـ) مما جعل منحنى العرض ع ع ينحرف عن اتجاهه الأصلى من أعلى اليمين الى أسفل اليسار ويتجه الى أسفل اليمين كما هو واضح من الرسم البيانى .

((ادخال ظروف العرض في الاعتبار)) :

ذكرنا أن هنـاك عوامل ــ بجانب الثمن ــ تؤثر في عرض السـلعة وتحدث تغيرا في حجم الكمية التي يكون المنتج مستعدا لعرضها خلال مدة معينة عند كل ثمن محتمل للسلعة محل الدراسة ، وستتمثل هذه العوامل ــ التي سنسميها ظروف العرض ــ في نفقة انتاج السلعة ، واثمان السلع المتنافسة والمتكاملة معها ، واهداف المنتجين وتفضيلاتهم ، ومستوى الفن الانتاجي المطبق .

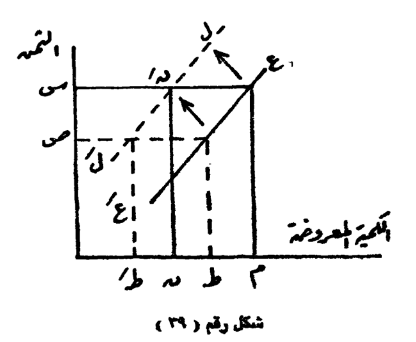
وقد يحدث أن تزيد ظروف العرض بحيث تتغير اثمان السلع الأخرى بالانخفاض خصوصا تلك السلع التي يمكن انتاجها بنفس عناصر الانتاج المستخدمة في انتاج السلعة الأخيرة أو قد يحدث انخفاض في اثمان عناصر انتاج السلعة محل الدراسة ، أو تقدم في الفن الانتاجي المطبق ، أو تحصل على اعانة أو دعم من الدولة فيؤدي كـل ذلك الى انخفاض تكلفة الانتـاج وزيادة الكمية المعروضة منها بحيث يمكن أن ينتقل منحنى العرض باكملـه الى اليمين كما يوضح الشكل الآتي :



شكل رقم (٣٨)

يتضح من الرسم السابق انه عند المستوى (ن) من الأسعار كانت الكمية المعروضة (ع ع) وعند حدوث زيادة في ظروف العـرض انتقل المنحنى جهة اليمين الى المنحنى (م م) محددا كمية جديدة معروضة هي

(ل/) واصبحت بالتالى الكميات المعروضة عند أى مستوى سعر آخر أكبر مما كانت عليه أو بالمسافة بين المنحنى (ع ع) . والمنحنى (م م) ٠ وعلى العكس اذا حدث ما يستدعى تغير ظروف العرض فى اتجاه مضاد بمعنى أن ترتفع تكاليف الانتاج أو تغيرت اثمان السلع الأخرى المتنافسة بحيث ارتفعت أسعارها أو نقص انتاج السلع المكملة للسلعة محل الدراسة أو تدهورت أساليب الانتاج المتبعة أو فرضت ضريبة على انتاج السلعة فان منحنى العرض يتخذ مكانا جديدا جهة اليسار من المنحنى الأصلى ويعبر عن ذلك بيانيا الرسم التالى :



شكل رقم (٣٩)

فى الرسم السابق يتضح أن منحنى العرض الأصلى (ع ع) قد اتجه الى اليسار أى اخذ وضع (ل/ ل/) وبعد أن كانت الكميات المعروضة عند المستوى (م) تراجعت الى المستوى (ن) رغم ثبات السعر عند المستوى (س)٠

كما نلاحظ انه عند كل مستوى ثمن جديد تتحدد كمية من السلع المعروضة أقل من الأولى يتضح من مستوى الثمن (ص) ٠ فلو كان المنحنى الأصلى موجودا لكانت الكميات المعروضة هى (ط) ولكن تأثير ظروف العرض والطلب جعل الكمية المعروضة عند المستوى (ط/) فقط ٠

المبحث الثالث

مرونة العـــرض Elasticity of Supply

تبين مما سبق أن هناك علاقة طردية بين الثمن والكمية المعروضة من السلع والخدمات ، وفي هذا الجزء من الدراسة نتابع قياس مدى حساسية العرض لتغيرات الأثمان ، أو بمعنى آخر دراسة مرونة العرض ٠

ونلاحظ منذ البداية أن تحليل مرونة العرض يشابه الى حد كبير تحليل مرونة الطلب اللهم الا في بعض النقط التي تتعلق بسبب كل من مرونة الطلب والعرض أو الآثار التي تترتب على كل من نوعي المرونة ، حيث انها تختلف في الطلب عنها في العرض كما سيوضح البيان التالي : ونضيف الى ذلك أن عرض السلع ـ شأن طلبها ـ يتفاوت من حيث تأثره بتغيرات الأسعار ، ولذلك نواجه جميع أنواع المرونة التي سبقت دراستها ٠

وكقاعدة عامة يعتبر العرض مرنا اذا كان أقل تغير ولو بسيط في الثمن يؤدي الى تغير كبير في الكمية المعروضة ، ويعتبر العرض غير مرن اذا كان التغير الكبير لا يؤدي الا الى تغير محدود في الكمية المعروضة ، ويعتبر العرض متكافيء المرونة اذا كان معدل التغير في الثمن مساو لمعدل التغير في الكمية المعروضة من كافة السلع والخدمات ، مع افتراض بقاء الأشياء الأخرى على حالها ، أي مع افتراض بقاء ظروف العرض كمعطيات أو كعوامل ثابتة ٠

قيـــاس المرونة وانواعهـــا :

تقاس مرونة العرض بقسمة التغير النسبي في الكمية المعروضة من السلعة أو الخدمة على التغير النسبي في الثمن ٠
وتقاس على الوجه الآتي :

$$\text{مرونة العرض} = \frac{\text{التغير النسبي في الكمية المعروضة أو المنتجة}}{\text{التغير النسبي في الثمن}}$$

ومعنى ذلك اننا نقارن التغير (النسبي) وليس (المطلق) في جانبي

الكمية المنتجة أو المعروضة ، والثمن ، ويمكن ان نحددها بشكل اخر على هذا النحو :

$$\frac{\text{التغير في الكمية المعروضة}}{\text{الكمية الأصلية}} \div \frac{\text{التغيـــر في الثمن}}{\text{الثمن الاصلي}}$$

وتسمى في هذه الحالة معامل المرونة أو القيـاس (الكمي) لدرجة المرونة أو القيمة العددية التي تحدد مرونة العرض .

ويمكن التعبير عنها برموز رياضية على الوجه الآتي :

$$\text{مرونة النقطة} = \frac{\triangle \text{ك}}{\text{ك}} \div \frac{\triangle \text{س}}{\text{س}}$$

$$\text{أو} = \frac{\triangle \text{ك}}{\text{ك}} \times \frac{\text{س}}{\triangle \text{س}}$$

حيث ترمز ك = الكميات المنتجة أو المعروضة من السلعة او الخدمة

△ ك = معدل التغير في الكميات المنتجة او المعروضة من السلعة او الخدمة

س = سعر السلعة او الخدمة

△ س = معدل التغير في سعر السلعة أو الخدمة

م = مرونة النقطة .

ويقصد (بمرونة النقطة) مرونة منحنى العرض عند نقطة معينة على المنحنى وهي غير (المرونة المتوسطة) .

المرونة المتوســطة :

المرونة المتوســطة هي مرونة منحنى العرض بين نقطتين على ذات المنحنى ويمكن قياس المرونة المتوسطة كالآتي :

$$\text{المرونة المتوسطة (م)} = \frac{\text{ك}_1 - \text{ك}_2}{\text{ك}_1 + \text{ك}_2} \times \frac{\text{س}_1 + \text{س}_2}{\text{س}_1 - \text{س}_2}$$

حيث ترمز ك١ = الكميات المعروضة من السلعة أو الخدمة عند الثمن س١

ك٢ = الكميات المعروضة من السلعة أو الخدمة عند الثمن س٢ .

س١ = سعر السلعة أو الخدمة قبل التغير

س٢ = سعر السلعة أو الخدمة بعد التغير

م = المرونة المتوسطة •

وبناء على ما سبق نستعرض درجات المرونة أو انواعها على النحو الآتى :

العـــرض المـــرن :

يكون العرض مرنا اذا كانت نسبة التغير فى الكمية المعروضة مقسوما على نسبة التغير فى الثمن اكبر من الواحد الصحيح •

$$\frac{\text{نسبة التغير فى الكمية المعروضة}}{\text{نسبة التغير فى الثمن}} = \text{اكبر من الواحد الصحيح}$$

بمعنى أن التغير الذى يحدث فى ثمن سلعة أو خدمة ما يعكس تغيرا بنسبة اكبر فى عرض هذه السلعة أو الخدمة •

فاذا فرضنا أن الوحدة من الثلاجات الكهربائية عندما كان ثمنها ١٠٠ جنيه كان المعروض منها ١٢٠٠ ثلاجة ، فاذا ارتفع ثمن الواحدة الى ١٢٠ جنيه زاد المعروض منها الى ٢١٠٠ وحدة .

ولقياس قيمة معامل المرونة نجد أن نسبة التغير فى الكمية المعروضة هى : $\frac{900}{1200}$ أى ٧٥٪ بينما نسبة التغير فى الثمن $\frac{20}{100}$ أى ٢٠٪ •

ومعنى ذلك أن مرونة عرض الثلاجات كالآتى :

نسبة التغير فى الكمية المعروضة   ٧٥٪
ـــــــــــــــــــــــ = ـــــــ اى اكبر من الواحد الصحيح
نسبة التغير فى الثمن   ٢٠٪

ويقال فى هذه الحالة أن عرض سلعة الثلاجات عرضا مرنا ٠

العـــرض غير المـــرن :

يكون العرض غير مرن اذا كانت نسبة التغير فى الكمية المعروضة على نسبة التغير فى الثمن اقل من الواحد الصحيح ٠

نسبة التغير فى الكمية المعروضة
ـــــــــــــــــــــــ اقل من الواحد الصحيح
نسبة التغير فى الثمن

بمعنى أن التغير الذى يحدث فى ثمن سلعة او خدمة ما يعكس تغيرا بنسبة اقل فى عرض هذه السلعة او الخدمة ٠

فاذا فرضنا أن عرض البرتقال عندما كان ثمن الطن الواحد ٣٠ جنيه هو ١٥٠٠ طن ، فاذا ارتفع ثمن البرتقال الى ٤٠ جنيه للطن الواحد وجدنا أن العرض يرتفع الى ١٨٠٠ طن من البرتقال ٠

فلقياس قيمة معامل المرونة نجد أن نسبة التغير فى الكمية المعروضة هى $\frac{٣٠٠}{١٥٠٠}$ اى ٢٠٪ بينما نسبة التغير فى الثمن هى $\frac{١٠}{٣٠}$ اى ٣٣⅓٪ ٠

ومعنى ذلك أن مرونة عرض فاكهة البرتقال كالآتى :

نسبة التغير فى الكمية المعروضة   ٢٠٪
ـــــــــــــــــــــــ = ـــــــ اى اقل من الواحد الصحيح
نسبة التغير فى الثمن   ٣٣⅓٪

---

(١) مرونة النقطة : Point Elasticity
المرونة المتوسطة : Arc Elasticity

ويقال فى هذه الحالة ان عرض البرتقال جامد المرونة ·

العرض المتكافىء المـــرونة :

يكون العرض متكافىء المرونة اذا كانت نسبة التغير فى الثمن تساوى نسبة التغير فى العرض اى ان :

نسبة التغير فى الكمية المعروضة
───────────── = واحد صحيح
نسبة التغير فى الثمن

فاذا كان الطن الواحد من غزل القطن الرفيع ثمنه ١٠٠٠ جنيه كان المعروض منه ٣٠٠٠ طن ، فاذا ارتفع ثمن الغزل الى ١٥٠٠ جنيه فارتفع حجم الغزل والمعروض فى الاسواق الى ٤٥٠٠ طن ·

وبقياس معامل المرونة على التوضيح السابق نجد ان معدل التغير

١٠٠ x ١٥٠٠
فى الكمية المعروضة هو ─────── = اى ٥٠٪
٢٠٠٠

١٠٠ x ٥٠٠
وان معدل التغير فى الثمن هو ─────── = اى ٥٠٪
١٠٠٠

نسبة التغير فى الكمية المعروضة ٥٠٪
───────────── = ── اى واحد صحيح
نسبة التغير فى الثمن ٥٠٪

العرض المتنـــاهى المرونة :

يكون العرض متناهى المرونة اذا أحدث تغير صغير جدا فى الثمن تغيرا كبيرا ولا نهائيا فى الكمية المعروضة ·

وهذه حالة على ما يبدو افتراضية ، ويتصور قيامها اذا ترتب على ارتفاع ثمن السلعة ولو بقرش واحد ، أن يقوم المنتجون والبائعون لهـذه السلعة بعرض كل ما لديهم عند هذا الثمن · أما لو انخفض ولو بقدر مهما كان ضئيلا امتنعوا تمـاما ـ وبعيهم ـ عن عرض اية كمية ولو كـانت صغيرة ·

وفى هذه الحالة يكون معامل المرونة على الوضع التالى :

$$م = \frac{\text{نسبة التغير فى الكمية المعروضة}}{\text{نسبة التغير فى الثمن}} = \infty = \text{أى ما لا نهاية}$$ ·

العرض عديم المــــرونة :

يكون العــرض عديم المرونة اذا لم تحــدث اية تغيرات فى الكميــة المعروضة مهما تغير الثمن ارتفاعا أو انخفاضا ، ولذلك يعبر عن معــامل المرونة بانه يساوى صفرا ·

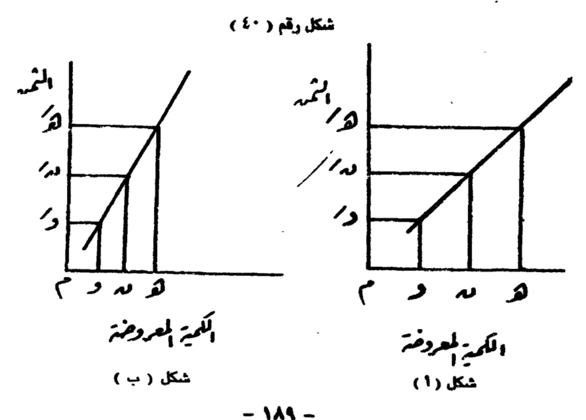
أى م = صفر ·

وهذه الحالة كسابقتها تبدو حالة افتراضية وغير طبيعية اذ ليس من المألوف الا يستجيب العرض مثلا لارتفاع الأسعار بالزيادة ، أو لانخفاض الأسعار بالنقص ولو بكمية ضئيلة جدا ·

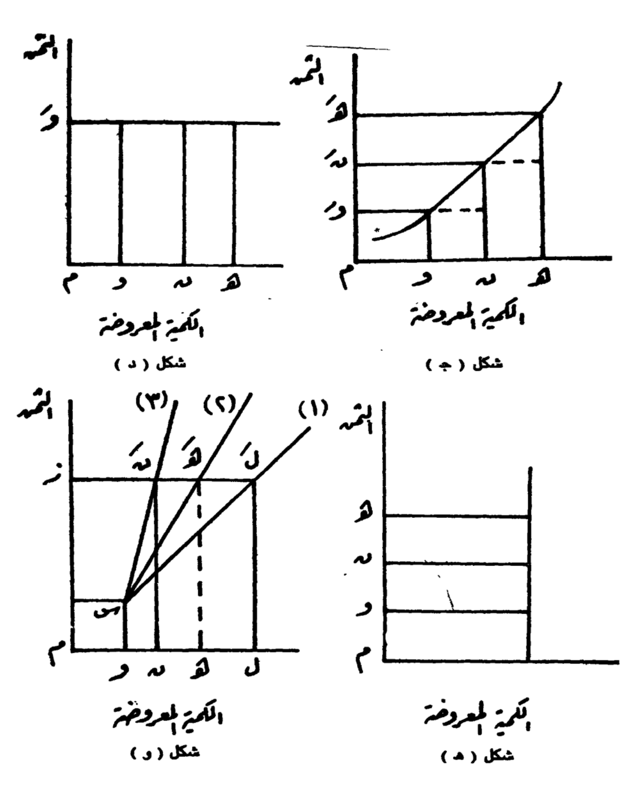
اتجاه منحنى العرض وعلاقته بالمرونة بيانيا :

بناء على ما تقدم يمكن أن نحدد ــ كما سبق ــ فى دراستنا لمنحنى مرونة الطلب منحنيات مرونة العرض بأنواعها المختلفة وتوضح الأشكال التالية ذلك :

شكل رقم (٤٠)



شكل (ب) شكل (أ)



شكل (جـ)

شكل (د)

شكل (هـ)

شكل (و)

الشكل الأول يوضح منحنى العرض المرن ويقاس المحور الأفقى الكميات المعروضة ومع المحور الرأسى مستويات الأثمان • ومنه يتضح أنه عندما اكن الثمن (م و/) كانت الكمية المعروضة (م و) ، وعند زيادة

الثمن الى (م ن/) ارتفعت الكمية المعروضة الى (م ن) ٠ ومن الرسم يتضح أن المسافة (و/ ن/) اقل من المسافة (و ن) مما نستدل منه على أن التغير المحدود فى الأثمان قد عكس تغيرا اكبر فى الكمية المعروضة ، ونستنتج من ذلك أيضا انه كلما زاد بعد المنحنى عن المحور الأصلى كلما كان العرض اكثر مرونة وكلما قرب من المحور الأصلى كلما كان العرض اقل مرونة ٠

الشكل الثـانى يوضح العرض غير المرن ومن ملاحظة مدى التغير فى الثمن واثره على حجم العرض نجد أن الثمن عندما ارتفع من (م و/) الى (م ن) زاد العرض من (م و) الى (م ن) ٠ والمسافة (و/ ن/) اكبر من المسافة (م ن/) مما نستدل منه على عدم استجابة العرض لارتفاع الثمن الا بقدر اقل من ذلك القدر الذى ارتفع به ثمن السلعة ونستنتج أيضا انه كلما اقترب المنحنى من المحور كان العرض اكثر بالنسبة للمرونة ٠

الشـكل الثالث يوضح العرض المتكافىء المرونة ، ومن الواضح أن منحنى العرض يتخذ اتجاها معينا هو خط ٤٥ْ اى يقسم الزاوية القائمة الى نصفين متساويين بحيث يعكس المساواة بين معدل التغير فى الثمن ومعدل التغير فى العرض ، فنرى أن المسافة (م و) تساوى تماما المسافة (م/ و/) ، واذا ارتفع الثمن الى (م ن/) ارتفع العرض بنفس النسبة ممـا يوضح تساوى المسافة مع (م ن) وهكذا ، ٠

الشكل الرابع يوضـح حـالة الطلب المتناهى المرونة اى انه عنـد مستوى الثمن (م و) يعرض المنتجون انتاجهم الى ما لانهاية يوضحه تزايد الكميات المعروضة من (و) الى (ن) الى (هـ) الخ ٠ وفى هذه الحالة يأخذ خط العرض شكلا موازيا تماما للمحور الأفقى مما يدل على انه لو انخفض الثمن عن المستوى (م و/) ولو بقدر ضئيل يمتنع البـائعون او المنتجون عن عرض سلعهم ٠

الشـكل الخامس يمثل الحـالة المناقضة للشكل السابق اى حـالة العرض الجامد المرونة مطلقـا بمعنى ان الكميـة التى يكون المنتجون او البائعون مستعدون لعرضها هى الكمية (م هـ) فقط مهما رتفع الثمن او انخفض ويأخذ منحنى العرض فى هذه الحالة شكلا موازيا للمحور الراسى حتى يوضح عدم تأثر الكمية المعروضة باى تغيرات فى الأسعار ٠

الشكل السادس يمثل تجميعا لمنتجـات المرونة [العرض المرن ، والمتكافىء وجامد المرونة] معا وهى المنتجات للسلع (١) (٢) (٣) ٠ وتشير النقطة (س) الى انه اذا كان الثمن (م ز) كانت الكمية المعروضة من كل

من السلع الثلاث هى (م و) · فاذا ارتفع الثمن الى (و ز') ترتفع الكمية المعروضة من السلع الثلاث ولكن بنسب مختلفة ·

فالسلعة (١) ترتفع الكمية المعروضة الى (م ل) والسلعة (٢) ترتفع الكمية المعروضة منها الى (م هـ) والسلعة (٣) ترتفع الكمية المعروضة منها الى (م ن) ·

مرونة عرض السلعة (أ) $= \frac{\text{م و'}}{\text{م و}} \times \frac{\text{م ل}}{\text{و' ز}}$

مرونة عرض السلعة (ب) $= \frac{\text{م و'}}{\text{م و}} \times \frac{\text{م هـ}}{\text{م' ز}}$

مرونة عرض السلعة (جـ) $= \frac{\text{م و'}}{\text{م و}} \times \frac{\text{م ن}}{\text{و' ز}}$

فاذا كانت $\frac{\text{م' و}}{\text{م و}}$ مشتركة $= \frac{\text{(س)}}{\text{(ك)}}$

نستنتج أم (ل م) (ن م) (ن م)

اى ان مرونة عرض السلعة (١) <مرونة عرض السلعة (ب)> مرونة عرض السلعة (جـ) وهذا ما يؤكد انه كلما زاد ميل منحنى العرض جهة المحور الأفقى وبعيدا عن المحورالراسى كلما كانت المرونة اكبر والعكس صحيح ·

العوامل التى تتوقف عليها مرونة العرض :

كما ان لمرونة الطلب اسباب ، فان لمرونة العرض اسباب ، وان اختلفت هذه عن تلك (١) فحساسية الكمية المعروضة لتغيرات الأسعار

---

(١)راجع مرونة الطلب واثرى الاحلال والدخل ·

ترتبط بمدى قدرة المنتج أو البائع فى التحكم فى مقدار ما يعرضه زيادة ونقصا تبعا لارتفاع أو انخفاض الأسعار ٠

ومن المفهوم أنه اذا أمكن زيادة العرض مع كل زيادة مستخدمة فى الثمن فان ذلك يعنى ارتفاع درجـة مرونة العرض والعكس صـحيح على التفسير الذى سبق ايضاحه فى بيان درجات المرونة وأنواعها ٠

الا أن الأمر لا يتوقف عند هذا الحد ، ذلك أن القدرة على التحكم فى العرض ترتكز على عامل هام يؤثر فى عرض السلع والخدمات وهو عامل الزمن ٠ ولذلك يفرق الاقتصاديون بين ثلاث أنواع من الفترات يتم فىخلالها دراسة مدى استجابة العرض لتغيرات الأسعار وهى :

المدة القصيرة جدا ، المدة القصيرة ، المدة الطويلة ٠

مرونة العرض فى الفترة القصيرة جدا : The very short Run

تتميز هذه الفترة بانها لا تمكن المنتج من تغير الكمية الموجودة فى السوق بحيث تكون الكمية المعروضة للبيع محدودة ، ومن البديهى أن يتم التغير فى عرض السلعة فى هذه الحالة عن طريق المخزون ، وذلك بطرح المخزون فى السوق فى حالة ارتفاع الثمن ، أو زيادة المخزون فى حـالة انخفاض الثمن ، ونستنتج من ذلك أن مرونة العرض فى الفترة القصـيرة جدا تتوقف على قابلية السلعة للتخزين ٠

وفى هذا المجال نفرق بين حالة ارتفاع الأسعار وحالة انخفاضها ، فاذا ارتفعت اسعار السلعة ارتفعت درجة مرونة عرض هذه السلعة طردية مع حجم المخزون ويختفى اثر « الانتـاج » فى تحديد المرونة ويمارس اثر « التخزين » دورا أساسيا وذلك واضح من أن الفترة تكون اقصر من أن تسمح بانتاج المزيد من السلعة لمواجهة ارتفاع الأسعار ومن ثم ترتفعدرجة مرونة العرض كلمـا كان المخزون كبيـرا وفى الامكان طرحه فى السوق بسهولة ، واذا انخفضت الأسعار زادت درجة مرونة عرض السلعة طرديا مع درجة قابلية السلعة للتخزين ، وتفسير ذلك بسيط حيث أنه عند انخفاض الأسعار تكون قدرة المنتج أو البائع على التحكم فى عرض السلعة كبيرة حيث يصبح بامكانه سحب اكبر كمية من السلعة من السوق وتخزينها دون تلف أو خسارة ٠

ويفهم من ذلك أن السلعة الغير قابلة للتخزين تنخفض فيهـا درجة

مرونة العرض الى حد كبير بحيث يكون المنتج مستعدا لبيعها مهما انخفض الثمن حتى يتقى اكبر قدر من الخسارة فيما لو بقيت السلعة دون تصريف ٠

ولا شك أن السلع الزراعية تقدم مثالا عمليا لذلك فكثير من انواع الخضروات والفاكهة لا تحتمل التخزين ولذلك يكون منحنى عرض هذه السلع غير مرن ، ومن مشاهدات الحياة العملية مايؤكد ذلك ومنها انخفاض سعر الخضروات آخر اليوم عن أوله ، حتى يتم تصريف الجزء الأكبر منها دون تلفه ، ويصدق هذا القول على تصريف الأسماك وبعض انواع الفاكهة السريعة التلف كالفراولة والعنب ٠٠٠ الخ ٠

مرونة العرض في المدة القصيرة : The Short Run

فى المدة القصيرة يكون بامكان المنتج أن يغير من الكمية المنتجة عن طريق اعادة التاليف بين عناصر الانتاج بصورة تتلاءم مع مستوى الأسعار السائد فى السوق ، فقد يزيد انتاجه عن طريق التعديل فى مستوى استغلال الطاقة الانتاجية كأن يشتغل العمال ثلاث ورديات بدلا من واحدة ، أو يدخل نظاما جديدا على التجميع او التغليف ٠٠٠ الخ ، ولكن هذه الفترة لا تكون بالطول الكافى الذى يسمح بادخال وحدات انتاجية جديدة او تحويل عناصر الانتاج الموجودة من نشاط انتاجى معين الى نشاط آخر ٠ ومع ذلك يمكن القول بأن منحنى العرض فى هذه الحالة يكون اكثر مرونة عن ذلك المنحنى في المدة القصيرة جدا ويتوقف على قدرة المنتج فى التحكم فى كمية الناتج اذا ما امكن زيادة العمال أو اضافة رأس المال او التعديل فى نظام الانتاج من اسلوب فنى قديم الى اسلوب أحدث وهكذا ٠

مرونة العرض في المدة الطويلة : The long Run

فى المدى الطويل تكون الفرصة اكبر أمام المنتج على اجراء كافة التغيرات التى تعمل على الاستجابة لتغيرات الأسعار سواء بالارتفاع أو الانخفاض ، ففى هذه الفترة يكون بامكان المنتج التحول بعناصر الانتاج من صناعة لأخرى ، أو استبدال محصول زراعى بآخر ومن الطبيعى أن ترتفع درجة مرونة العرض كلما كان ذلك يسيرا ٠

ونضيف الى ما تقدم أن المدة الطويلة تسمح بدخول منتجين جدد للاستفادة من فرصة ارتفاع الأسعار أو انسحاب بعض الموجودين لاتقاء الخسارة فى حالة انخفاض الأسعار ٠ وكلما كان الدخول أو الخروج سهلا كلما كانت درجة مرونة العرض أكبر ٠

وهذه النقطة بالذات تثير موضوع (الاحلال) الذى سبق أنتعرضنا له فى دراسة مرونة الطلب فقد تبين ان مرونة الطلب تتوقف على درجة كمال البديل وامكانيات (احلال) السلعة ذات السعر المنخفض مكان تلك التي ارتفعت سعارها ·

وبالمثل فى مرونة العرض نجد وضعا مشابها وان كان من وجهة نظر المنتج ، ذلك انه عند ارتفاع ثمن السلعة - وامكان تحويل بعض الموارد الاقتصادية المشتغلة فى انتاج سلع اخرى اليها ، فان المعروض من هذه السلعة على اثر ارتفاع أسعارها سيزداد ، اما لو حدث انخفاض فى ثمن السلعة - وكان من الممكن تحويل بعض الموارد الاقتصادية المشتغلة فيها الى غيرها من السلع ، فان المعروض من هذه السلعة سينخفض على اثر انخفاض أسعارها ·

ويفهم من هذا انه كلما كان من اليسير على المنتج استبدال انتاج سلعة باخرى عند تغيرات الأثمان كلما كانت مرونة العرض اكبر ، اى بكلمة أخرى أن مرونة العرض تتوقف بدورها على وجود البديل ·

ومع ذلك لابد أن نشير فى نهاية الأمر الى ملاحظتين :

اولاهما : ان عامل الزمن وان كان هو المؤثر الحقيقى فى مرونة العرض الا ان عامل الاحلال يشاركه هذه الأهمية ، وتتضح اهمية الاحلال فى المدة القصيرة والطويلة معا ·

ثانيهما : ان عامل الاحلال يرتكز على الموازنة التى يجريها المنتج بين نفقة الانتاج ومستوى الأسعار السائد فى السوق · ولا شك أنه مهما كان ارتفاع الأسعار مغريا لطبقة المنتجين على زيادة المعروض فان مايحكم ذلك هو معدل النفقة سواء تعلق الوضع بالأجل القصير أو الأجل الطويل ، فاذا كان من الممكن زيادة الانتاج زيادة كبيرة بنفقة قليلة نسبيا فانالعرض سيكون اكثر مرونة فيما لو كان زيادة الانتاج زيادة محدودة يستدعىانفاق قدر اكبر نسبيا من معدل زيادة الانتاج · وسنزيد هذا الموضوع ايضاحا فى الجزء الخاص بالنفقة وتوازن المشروع ·

الفصل الثالث

العلاقة بين الطلب والعرض والثمن

انتهينا فى تحليلنا السابق لكل من جانب الطلب والعرض الى أن الثمن يلعب دورا رئيسيا فى تحديد كل منهمـا ، كمـا أنه هو نفسه يتأثر بتغيرات كل منهما • ورأينـا أن هناك عـلاقة عكسية بين الثمن والطلب ، وعلاقة طردية بين الثمن والعرض • وفى هذا القسم من الدراسة نوضح كيف يتكون ثمن السلعة أو الخدمة •

ومن البداية نذكر أن تكون الثمن يستلزم وجود بائعين ومشترين ، ومن هؤلاء ينبثق مفهوم السوق • الا أن السوق أنواع •• تختلف من حيث الشكل والنطاق . والعوامل المحددة لها • وسنفرد فى القسم التالى بابا مستقلا للأسواق وكيفية تكون الثمن فى كل منهما • ولذلك سنقتصر هنـا على بيان تكون الثمن فى سوق المنافسة الكاملة (١) •

ويمكن بسهولة تحديد الثمن (٢) اذا عرفنا كـل من جـدول الطلب وجدول العرض لسلعة ما ، وفيمـا يلى بيـان مستويات الثمن لسـلعة المنسوجات ومعدلات الطلب والعرض وكيفية تحديد ثمن التوازن :

---

(١) انظر الباب التالى :

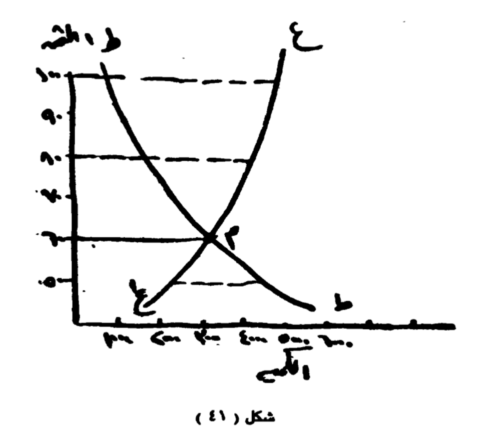
(٢) راجع فى ثمن التوازن :

1) **Leftwich** : op. cit., p. 54-55.

2) **Hallstone** : op. cit. p. 155 [How demand and Supply deter mine Market Price.

3) **Due elower** : op. cit. p. 133 [Market Price Determination]

ثمن المتر قرش	الكمية المطلوبة الف متر	الكمية المعروضة الف متر
١٠٠	١٠٠	٥٠٠
٨٠	١٥٠	٤٠٠
٦٠	٣٠٠	٣٠٠
٥٠	٤٥٠	٢٥٠



شكل (٤١)

المنحنى ع ع/ منحنى العرض · المنحنى ط ط١ منحنى الطلب ·

من الجدول السابق يتضح انه عندما كان ثمن المتر ٨٠ قرش كان المنتجون مستعدين لعرض ٥٠٠ الف متر من النسيج فيما لم يتجاوز الطلب عند هذا المستوى من الاثمان ١٠٠ الف متر فقط · ومعنى ذلك ان العرض اكبر من الطلب بمقدار ٤٠٠ الف متر · ولذلك يرى بعض المنتجين انه من

الأفضل تخفيض أسعار منتجاتهم . ويترتب على انخفاض الأثمان انخفاض الكمية المعروضة (قانون العرض) وارتفاع الطلب (ق ٠ الطلب) فتنخفض الكمية المعروضة من ٥٠٠ الف الى ٤٠٠ الف حين تتزايد الكميــة المطلوبة من ١٠٠ الف الى ١٥٠ الف متر ٠ ومع ذلك تظل الكمية المعروضة اكبر من المطلوبة مما يترتب عليــه اجراء تخفيض آخر فى الثمن ثم على العــرض وتمدد آخر فى الطلب استجابة لانخفاض الأسعار ٠

وبهذا يتراجع المعروض من السلعة عن مستوى الثمن ٦٠ قرش الى ٣٠٠ الف بدلا من ٤٠٠ الف على حين يتمدد الطلب من ١٥٠ الف الى ٣٠٠ الف ٠ ومن هذا نصل الى ان الكمية المعروضة = الكمية المطلوبة عنــد مستوى الثمن ٦٠ قرش ٠

وترجع تســميته بثمن التوازن Equilibrium Price الى ان اى ثمن أعلى مســتوى منــه سيؤدى الى انصراف المســتهلكين عن الطلب وزيادة المنتجين للعرض ٠ وأى ثمن اقل منه سيغرى المستهلكين على طلب السلعة، ويجعل المنتجين يخفضون من انتاجهم وفى الحالة الأولى يحدث فائض فى العرض عن الطلب وفى الحالة الثانية يحدث فائض فى الطلب عن العرض٠

ادخال الظروف الأخرى فى الاعتبار :

رأينا فيما سبق كيف يتكون ثمن التوازن بقوى الطلب والعرض ٠ الا اننا جردنا الظاهرة الاقتصادية من كــل المؤثرات الأخـــرى وهى محصلة ظروف العرض وظروف الطلب ولا شك ان ادخال هذه الظروف فى الاعتبار يعمل على تغير مستوى التوازن بحيث يصبح ثمن التوازن اكبر او اقل مستوى مما هو عليه حاليا وذلك نتيجة تدخل عوامل خارجية فى تحديده ٠

وسنعرض لكل حالة من حالات تكون الثمن :

١ ـ ثمن التوازن عند تغير ظروف الطلب وظروف العرض بالزيادة ٠

٢ ـ ثمن التوازن عند تغير ظروف الطلب وظروف العرض بالنقص ٠

٣ ـ ثمن التوازن عند تغيرظروف الطلب بالنقصوظروف العرض بالزيادة

٤ ـ ثمن التوازن عند تغيــر ظروف الطلب بالزيادة وظروف العـــرض بالنقص ٠

٥ ـ ثمن التوازن عند تغير ظروف العرض وبقاء ظروف الطلب ثابتة ٠

٦ ـ ثمن التوازن عند تغير ظروف الطلب وبقاء ظروف العرض ثابتة ٠

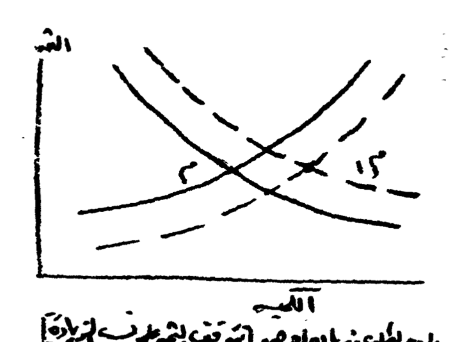
٧ ـ ثمن التوازن عند تغير ظروف الطلب والعرض معا مع تغير ظروف الطلب بنسبة أكبر من العرض ٠

٨ ـ ثمن التوازن عند تغير ظروف الطلب والعرض معـا مع تغير ظروف العرض بنسبة أكبر من الطلب ٠

أولا ـ تحديد ثمن التوازن عند تغير ظروف العرض والطلب بالزيادة :

تتجه ظروف العرض للزيادة اذا انخفضت نفقة الانتاج . أو حصلت السلعة على اعانة من الدولة بحيث يندفع المنتجون الى زيادة عرض السلعة٠ وتحدث الزيادة فى الطلب اذا اتجهت أذواق المستهلكين الى السلعة ، أو ارتفعت دخولهم ، أو زاد ميلهم للاستهلاك . الى ظروف الطلب الأخرى المعروفة ٠

واذا كان من شأن ظروف الطلب والعرض أن تعمل على تزايد كـل منهما فانَ ثمن التوازن يتحدد فى نقطة على يمين نقطة الثمن الأصلى حيث يتجه منحنى الطلب والعرض جهة اليمين كما يلى :

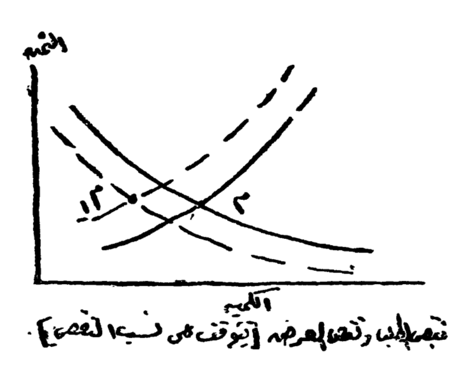


شكل (٤٢)

فى الشكل السابق تحدد الثمن عند النقطة م ٠ وعلى اثر زيادة كل من الطلب والعرض تحدد ثمن التوازن عند المستوى م١ بزيادة فى الكمية المطلوبة والمعروضة معا ٠

ثانيا ـ تحديد ثمن التوازن عند تغير ظروف العرض والطلب بالنقص :

على العكس من الفرض السابق قد تتجه ظروف العرض والطلب الى العمل على تراجع حجم كل منهما ٠ ومثال ذلك أن ترتفع نفقات الانتاج فى سلعة معينة ، أو تفرض على انتاجها ضرائب مرتفعة . أو تقوم فى سبيل انتاجها عقبات فنية أو تسويقيـة وذلك كله يعمـل على تخفيض عـدد الوحدات المعروضة منها ٠ كذلك من جـانب الطلب قـد يؤدى انصراف المستهلكين عن السلعة ، أو انخفاض ثمن سلعة متنافسة معها . الى تراجع الطلب عليها ويوضح الشكل الآتى كيف يتحدد ثمن التوازن :



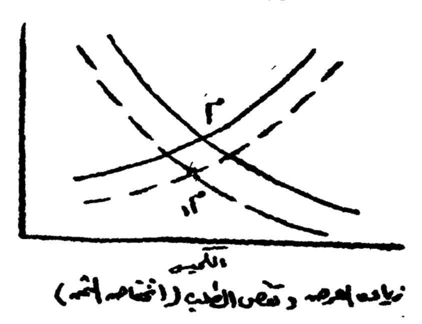
شكل (٤٣)

من الرسم السابق يتضح أن منحنى الطلب والعرض قد اتجها الى اليسار (دليل على تغير الظروف بالنقص) وبعد أن كان يتحدد ثمن التوازن

بالنقطة م ـ أصبح يتحدد عند النقطة م' · ومعنى ذلك انه حتى مع ثبات الأثمان فان تغير الظروف بالنقص يعمل على تراجع مستوى الثمن المتوازن بحيث تصبح الكمية المطلوبة والمعروضة اقل عن ذى قبل ·

ثالثا ـ تحديد ثمن التوازن عند تغيير ظروف الطلب بالنقص وظروف العرض بالزيادة :

قد لا يتجه الطلب والعرض معا اتجاها واحدا . فنجد أن ظروف الطلب قد تتجه نحو التناقص على حين ظروف العرض تتجه للزيادة ومثال ذلك أن يحدث تخفيض لدخول الأفراد أو يتراجع ميلهم للاستهلاك بينما تعطى الحكومة اعانة لانتاج سلعة فيتزايد عرضها · وهنا نتابع ما يحدث لمستوى ثمن التوازن ·



ـ شكل ٤٤)

فى الشكل السابق يقع منحنى الطلب جهة اليسار من المنحنى الأصلى · ويقع منحنى العرض جهة اليمين من المنحنى الأصلى · وبعد أن كان يتحدد ثمن التوازن عند النقطة (م) أصبح ثمن التوازن يتحدد عند النقطة م١ وعند مستوى الثمن الأقل من المستوى السابق ·

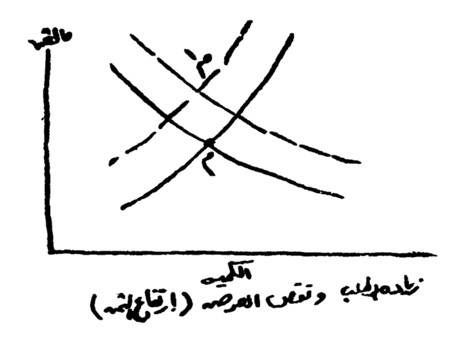
وتفسير ذلك أن زيادة العرض كانت بنسبة اكبر من نسبة تراجع الطلب بحيث أصبح حجم العرض الجديد أكبر من حجم الطلب الجديد مما عمل على تخفيض الأثمان وتحديد ثمن التوازن فى نقطة منخفضة عن

مستوى الثمن الأصلى • ومن المنطقى ان يتزايد انخفاض الثمن (وبالتالى تراجع نقطة ثمن التوازن كلمـا كان العرض اكثـر استمرارا فى التزايد والطلب مستمرا فى التراجع والعكس صحيح •

رابعا ـ تغير ظروف الطلب بالزيادة وتغير ظروف العرض بالنقص :

الحالة العكسية للحالة السابقة ان يتجه الطلب الى الزيادة نتيجة لظروفه ويتجه العرض الى التراجع نتيجة لظروفه • ومثال ذلك أن يتزايد عدد المستهلكين . أو ترتفع اثمان السلعة المنافسة للسلعة محل الدراسة . أو تتجه أذواق المستهلكين اليها • بينمـا ترتفع نفقة انتـاج السلعة فى المصانع . أو تفرض عليها رسوم انتاج •

ولتحديد ثمن التوازن فى ضوء الظروف الجديدة نجد الآتى :



شكل (٤٥)

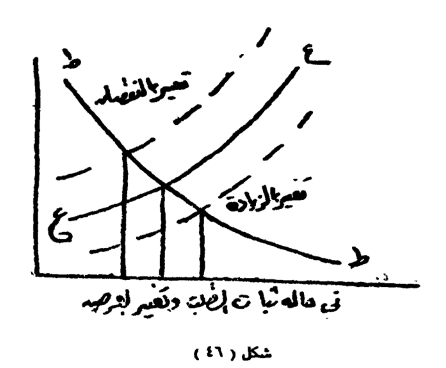
من الشكل السابق يتضح أن ثمن التوازن بدأ فى الارتفاع وتحدد فى مستوى أعلى من ثمن التوازن السابق • فانتقل من المستوى م الى المستوى م۱ • ولكن يتعين علينا أن نلاحظ أن الكمية المطلوبة والمعروضة فى ظـل هذه الظروف والتى عندها يتحدد ثمن التوازن يتفاوت أثرها من حيـث درجة زيادة الطلب او نقص العرض • وكلما زاد الطلب بنسبة أكبر من نسبة زيادة العرض كلما أرتفع مستوى م۱ الى اعلى • والعكس صحيح •

خامسا ـ تحديد ثمن التوازن عند تغير ظروف العرض وبقـــاء الطلب ثابت :

في هذا الفرض تتغير ظروف العرض (زيادة أو نقصا) بينمـا يظل الطلب ثابتا بمعنى أننا ناخذ ظروف الطلب (معطاة) وهنـا نفرق بين حالتين :

أ ـ اذا ظل منحنى الطلب ثابتا في مكانه بينما يتغير منحنى العرض جهة اليمين دلالة على حدوث زيادة في حجم المعروض لظروف خاصـة بالعرض فان نقطة ثمن التوازن تتجه الى أسفل حيث تتحدد الأسعار بمستوى أقل من ذي قبل نظرا لزيادة العرض عن الطلب ٠

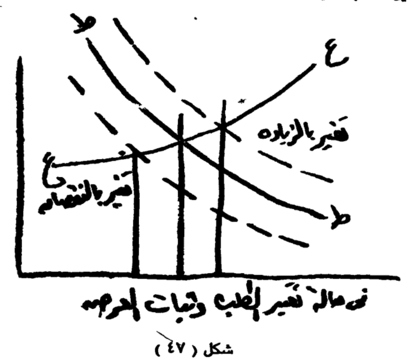
ب ـ اذا ظل منحنى الطلب ثابتا في مكانه بينما تغير منحنى العـــرض جهة اليسار دلالة على حدوث نقص في حجم المعروض لظروف خاصة بالعرض فان بنقطة ثمن التوازن تتجه الى أعلى ، حيث تتحددالأسعار بمستوى اكبر من ذي قبل نظرا لنقص الكمية المعروضة عن مستوى الطلب السائد ٠ والشكل الآتي يوضح ذلك :



شكل (٤٦)

سادسا ـ تحديد ثمن التوازن عند تغير ظروف الطلب (زيادة او نقصا) وبقاء ظروف العرض ثابتة :

هذه الحالة عكس الفرض السابق بمعنى اننا نأخذ العرض (معطاة) ويتغير الطلب لتغير ظروفه زيادة أو نقصا ٠



شكل (٤٧)

فى الشكل السابق منحنى العرض ثابت ويحـدد نقطة التوازن مع منحنى الطلب الأصلى فى (م) وعلى اثر تغير ظروف الطلب بالزيادة يتحدد الثمن بالنسبة لمنحنى الطلب الجديد على يمين المنحنى الأصلى فى النقطة م١ وهى أعلى من النقطة م ولذلك ترتفع أثمان السلع عند مستوى الثمن م١ بـدلا من المستوى القديم م ٠

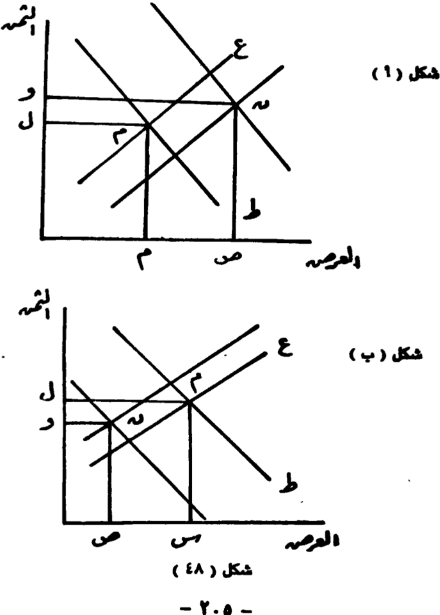
وقد يحدث العكس اذ تتغير نقطة التوازن م الى نقطة التوازن م٢ وهى أسفل النقطة م لأن منحنى الطلب الجديد يقع على يسار المنحنى الأصلى لتغير ظروف الطلب بالنقص وبذلك تتحدد الأثمـان فى مستوى اقل مـن المستوى السابق ٠

سابعا ـ تغير ظروف الطلب والعرض معا مع تغير ظروف الطلب بنسـبة اكبر من نسبة تغير ظروف العرض :

فى هذا الفرض نشير الى اعتبار اكثر واقعية من الفروض السابقة ، ففى كل ما تقدم لم نذكر فى سياق التوضيح هل تغير الطلب والعرض بنسب متساوية أم بنسب مختلفة ٠ وعلى الرغم من أن الظروف التى تحكم الطلب

تختلف كثيرا عن تلك التى تحكم العرض ، الا اننا ايضا نلاحظ أن تغير احدهما او كلاهما لا يعني انه يتغير بنسب ثابتة او متساوية • فقد يتغيران معا ـ الطلب والعرض ـ زيادة أو نقصا ومعذلك يتفوق أحدهما فى تأثيره على الآخر • وفى هذا البند والبند الذى يليه نتابع ما يترتب على اختلاف نسبة التغير فى كل من العرض والطلب •

وفى الشكل التـالى على اليمين نلاحظ أن ظروف الطلب والعـرض قد تغيرت معا الا أن ظروف الطلب تغيرت بنسبة اكبر نحو الزيادة ، وفى الشكل التالى على اليسار تحققت نفس الظروف بالاضـافة الى أن تغيـر ظروف الطلب كان بنسبة اكبر من نسبة تغير العرض وان ظروف الطلب المتغيرة كانت تتجه نحو الانخفاض •



شكل (٤٨)

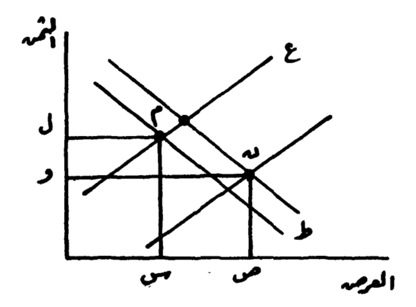
نلاحظ فى الشكل الأول ان كـلا من ظروف الطلب والعرض اتجهت نحو الزيادة الا ان نسبة زيادة الطلب كانت اكبر بحيث ابتعد منحنى الطلب الجديد عن المنحنى الأصلى بمسافة اكبر من تلك التى ابتعـد بها منحنى العرض ٠ ولذلك نجد ان مستوى التوازن يتحدد اعلى من مستوى التوازن الأصلى ٠ وبعد ان كان ثمن التوازن المستوى م ل أصبح ن و ٠

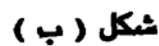
وفى الشكل الثانى نجد ان كلا من ظروف الطلب والعرض اتجهـت نحو التناقص الا ان نسبة تناقص الطلب كانت اكبر من نسبة تناقص العرض ولذلك اتجه منحنى العرض الجديد يسارا بنسبة اكبر من اتجـاه منحنى الطلب الجديد ٠ وتحدد ثمن التوازن فى نقطة ن اسـفل النقطة م بمعنى انخفاض الأسعار بشدة واتجاه الكمية المطلوبة والمعروضة الى التراجع ٠ وأصبح ثمن التوازن (ن و) بعد أن كان (م ل) ٠

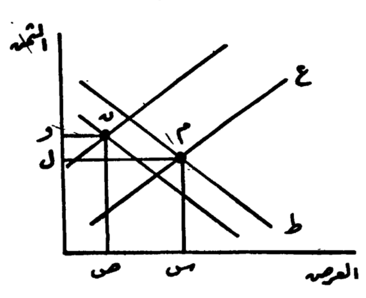
ثامنا ــ تغير ظروف العرض والطلب معا الا ان نسبة تغير ظروف العرض اكبر من نسبة تغير ظروف الطلب :

هذا الفرض عكس الفرض السابق ويوضحه الشكلين التاليين :

شكل (١)







شكل (٤٩)

فى الشكل الأول تحدد ثمن التوازن على اثر زيادة كـــل من ظروف الطلب والعرض بينما تغلبت قوة العرض فى التاثير على مستوى الأثمان اسفل المستوى الأصلى ويدل على ذلك وضع المنحنى الجديد بعيـــدا عن منحنى العرض الأصلى بمسافة تفوق اتجاه منحنى الطلب الجديد يمين المنحنى الأصلى • ويصبح مستوى التوازن (ن و) بعد أن كان (م ل) أما فى الشكل الثانى فنجد أن تغلب ظروف العرض على ظروف الطلب بالنقص قد أدى الى ارتفاع الأسعار وبالتالى ارتفاع نقطة التوازن أعلى من المستوى السابق حيث أن تراجع العرض كان اقوى واكثر فاعلية من تراجع الطلب•

هذه بعض التطبيقات لكيفية تكون الأثمان فىظل قوى الطلبوالعرض مع ادخال ظروف كل منهما فى الاعتبار وافتراض الحرية التامة فى ظروف السوق • اى ان الثمن يتحدد فى سوق حرة أو ما نسميه سوق المنـــافسة الكاملة • ولا شك ان تكون الثمن لا يتم فىسوق المنافسة الكاملة فقط وانما يتم فى أسواق أخرى متعددة الأشكال ولذلك نرجىء التعرض لها حتى نقوم بدراسة الأسواق ، وانواعها ، ثم نستكمل التحليل بتكون الثمن فى كل منها على حدة •

الفصل الرابع
الاستهلاك
المبحث الأول
قانون تناقص المنفعة الحدية

بدأ استخدام فكرة المنفعة كاساس فنى لتحليل طلب المستهلك منذ حوالى ١٨٧١ ٠ فقد ظهرت حينئذ عدة مؤلفات (١) فى كل من انجلترا وفرنسا والنمسا ، وان كان ابرزها مؤلف (جوشن) أول من قدم نظرية متكاملة فى مجال المنفعة الكلية والمنفعة الحدية (٢) ٠ ويمكن أن نبدأ بالقول بأن مجموعة الاقتصاديين الكلاسيك قد تجاهلوا الصلة بين قيمة الشىء ومنفعته ، ومن هؤلاء آدم سميث وريكاردو ٠ ويمكن ان نرجع ذلك الى سببين : أحدهما اقتناع الاقتصاديين الكلاسيك بما يسمى (بلغز القيمة Pradox of value) والذى يذهب الى انه لا تلازم بين قيمة الشىء ومنفعته ، فقد تعظم المنافع مع تضاؤل القيم والعكس صحيح ٠ ولذلك عجزوا عن ايجاد رباط بين القيمة التبادلية للأشياء ومنفعتها ٠

أما السبب الثانى فيرجع الى انشغال الاقتصاديين الكلاسيك بتحليل توزيع عناصر الانتاج القومى وتحليل العوامل التى تتدخل فى توزيع الأنصبة النسبية لهذه العناصر ، لدرجة أنهم عجزوا عن التمييز بين فكرة المنفعة الكلية وفكرة المنفعة الحدية وفكرة المنفعة النهائية ، وقد ظهر هذا الخلط بصورة واضحة فى كتابات جيفونز (١) ٠

---

(١) يمكن متابعة هذه الكتابات فى مؤلف :

J. Hansen : A Texet book... op. cit. p. 202 [The basis of demand]

(٢) لم تنشر أعمال (جوشن) كما ذكرنا الا فى عام ١٨٥٤ حينما تولى (ستانلى جيفونز) نشر مؤلفه فى المنفعة الحدية ٠ ومن الجدير بالذكر ان مؤلف جوشن لم تقابله الأوساط العلمية حين صدوره بحماس كبير وظل مغمورا حتى أعاد طبعه (والراس وجيفونز) سنة ١٨٨٩ ٠

راجع :

E. A. Roll : A History of Economic theory. p. 412.

(١) استخدم جيفونز تعبيرا خاطئا لمفهوم المنفعة الحدية هو Final Utility

وقد كان الكلاسيك يرون أن النفعة الحدية هى المنفعة المستمدة من استهلاك الوحدة الأخيرة او الوحدة النهائية من السلعة ٠ وسنعرف بعد قليل انها تتناقص بزيادة عدد الوحدات المستهلكة ٠ اما المنفعة الكلية فهى تساوى فى نظرهم مجموع المنافع الحدية ، او المجموع الكلى للمنافع المستمدة من استهلاك الوحدات المتتالية من سلعة معينة وتزيد بزيادة عدد الوحدات المستهلكة طالما ظلت المنفعة الحدية موجبة ٠

قد ادى هذا الخلط الى عدم تبين حقيقة العلاقة بين قيمة الشيء ومنفعته ٠ فالعلاقة بين قيمة الشيء ومنفعته لا توجد مباشرة بين القيمة والمنفعة الكلية للشيء وانما توجد بين قيمة الشيء ومنفعته الحدية ٠

فالمنفعة الكلية للهواء مثلا كبيرة لأنه من ضروريات الحياة ٠ ونظرا لوجوده بكميات لا نهائية امكن لجميع الكائنات الحية اشباع حاجاتها منه اشباعا كاملا هذا الاشباع الكامل من الهواء جعل المنفعة الحدية صفرا ، ومن ثم اصبحت قيمة او ثمن الوحدة لا يساوى شيئا ٠

وقد لخص (جيفونز) نظريته فى أن (القيمة تعتمد كلية على المنفعة) واقترب كثيرا من (جوشن) على ما سنرى حيث ذهب الى أن متابعة اثر التغير فى كمية السلع على المنافع المستمدة من وحداتها المتتالية تقودنا الى مبدأ تناقص المنفعة ٠

ولتوضيح ذلك اكثر نبدأ اولا بتعريف المنفعة ، ثم المنفعة الكليةوالمنفعة الحدية والاخير قانون جوشن فى تناقص المنافع الحدية ٠

معنى المنفعة : Utility

يعتبر الشيء نافعا اذا كان صالحا لاشباع الحاجات الانسانية ٠
والمنفعة هى مقدار الاشباع المستخلص من سلعة أو خدمة فى زمن معين ٠

وهنا يجب ان نلاحظ ما يلى :

اولا : ان منفعة السلعة Utility منفصلة تماما من فائدتها Usefulness (١) ٠ فالسمة قد تكون مفيدة وقد لا تكون مفيدة

---

(١) سبق أن اشرنا الى أن علم الاقتصاد ينظر الى الأشياء نظرة مجردة ، بمعنى ان مخالفة السلعة للقانون ، أو الصحة العامة ، او الأخلاق لا ينفى عنها صفة (الحاجة) ولا يتعارض مع كونها تشبع رغبة فى نفس الفرد اى ان لها (منفعة) ٠

ومع ذلك فهى فى الحالتين ذات منفعة وصالحة لاشباع حاجة من الحاجات ・ فالسجائر سلعة تعتبر ضئيلة الفائدة أو معدومة الفائدة ومع ذلك فهى سلعة ذات منفعة اقتصادية لأنها تشبع حاجة عند المدخن ・

ثانيا : اننا نحدد منفعة الشىء فى لحظة معينة ، فمنفعة قطعة من الخبز لانسان شديد الجوع اكبر كثيرا من منفعة نفس القطعة من الخبز لفرد آخر قد تناول طعامه منذ لحظات ، بل قد تكون عديمة المنفعة بالنسبة لهذا الأخير ・

ثالثا : تتوقف منافع الأشياء على ما يقوم فى تقدير الفرد لكمية أو درجة الاشباع التى يحصل عليها من استخدامه لهذه الأشياء (أى أن معيارها شخصى وليس موضوعى) ومعنى ذلك أن المنفعة ليست صفة موضوعية فى الشىء بل انما صفة شخصية أو نوع من التقسيم الشخصى للشىء ・ وبناء على ذلك فان منفعة الشىء تختلف من شخص لآخر حتى لو اتحد الوقت بالنسبة لهما ・ كذلك تختلف منفعة الشىء بالنسبة للشخص الواحد من زمن لآخر ، ومن مكان لآخر ، ومن ظروف الى ظروف أخرى (١) ・

المنفعة الكلية : Total Utility

كلما زادت كمية السلعة التى يستهلكها الفرد (خلال مدة معينة) كلما زادت كمية أو وحدات المنفعة التى يحصل عليها ・

الا أن تزايد الاستهلاك لا يعنى تزايد المنافع بنفس النسبة ・ فالفرد يظل يستهلك وحدات من سلعة (أ) مثلا الى حد معين ، ثم لا تزيد وحدات

---

(١) اختلاف المنفعة بين الأشخاص مثل المنفعة التى يحصل عليها (أ) من الأفراد ويعمل فى التجارة أو المحاماة من استخدامه لسيارة بينما (ب) وهو يعمل فى الزراعة لا تمثل له منفعة مساوية ・

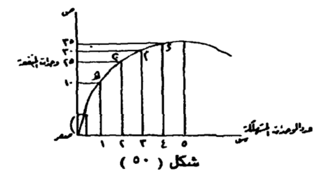
كذلك تختلف المنفعة بالنسبة للشخص الواحد من زمن لآخر مثل ارتفاع منفعة المثلجات فى الصيف وانخفاضها فى الشتاء ・ ومن مكان لآخر مثل ارتفاع منفعة استخدام المعطف فى البلاد الباردة وانعدام منفعته فى البلاد الحارة ・ ومن ظروف لأخرى مثل ارتفاع منفعة الملابس الافرنجية فى لندن مثلا وانعدامها فى المملكة العربية السعودية تقريبا وهكذا ・

المنفعة بزيادة الاستهلاك بعد هذا الحد ونقول عندئذ أن هذه المرحلة انهـا (مرحلة التشبع) بحيث يترتب على اضافة وحدات بعدها ليس الشـعور بالاشباع ، وانما بالضيق ، وربما بالضرر ٠

والواقع أن تفسير ذلك يسير ، اذ أن الحاجات الانسانية رغم تعددها وكثرتها الا انها حاجات قابلة للاشباع كما ذكرنا٠ فتناول الشخص الذى يشعر بالعطش كوبا من الماء المثلج يحدث درجة كبيـرة من الاشـباع ، والكوب الذى يليه يحدث اشباعاً ولكن ليس بنفس المعدل ، وربما أخـذ الثالث ٠٠ الا أنه بعد ذلك لا يشعر بأى رغبة فى تنـاول وحدة اضافية ، ولو أنه استهلكها ربما أصابته بالضيق أو الضرر ٠ ولذلك نقول أن حد التشبع هو الكوب الثالث مثلا ٠

وبناء على ذلك يمكن أن نحدد المنفعة الكلية بانهـا تلك الكميـة من المنفعة التى يحصل عليها المستهلك نتيجة لتلقيه قدرا معينا من سـلعة أو خدمة فى فترة زمنية محددة ٠

ويوضح المنحنى التالى المنفعة الكلية لسلعة ما ولتكن (الماء) بفرض انه يمكن قياس وحدات المنفعة ٠ ويمثل المحور الأفقى س عـدد الوحدات المستهلكة ويمثل المحور الراسى ص وحدات المنفعة التى يحصل عليهـا المستهلك نتيجة استهلاكه لها ٠



شكل (٥٠)

يلاحظ أن منحنى المنفعة الكلية يتزايد أولا بمعدل متناقص (أى أنه دالة متزايدة ذات منفعة حدية متناقصة) (١) ثم يرتفع الى أن تصل المنفعة الكلية أقصاها عند الوحـدة الرابعة فى النقطة (د) أى أن حد التشـبع يحدث عند استهلاك الوحدة الرابعة ٠ فاذا انتقل الى تناول الوحدة الخامسة

---

(١) راجع دوال الانتاج ٠

لن يتزايد الاشباع الكلى أو المنفعة الكلية حيث يحقق نفس القدر من الاشباع الذى حصل عليه من الوحدة الرابعة وكأن الوحدة الخامسة (الاضافية) لم تحقق زيادة فى حجم الاشباع الكلى ٠

المنفعة الحـدية : Marginal Utility

ما هو المقصود بلفظ الحدية ؟ ان الوحدة الحدية من شئ هى عبارة عن آخر وحدة مضافة الى الوحدات الموجودة ، أو أول وحدة تؤخذ مـن الوحدات المتاحة ٠

فاذا كان لدى الطالب ثلاثة كتب فى الاقتصاد ، ثم أراد شراء كتـاب رابع نطلق على هذا الكتاب (الوحدة الحدية) (١) ٠ واذا استخدم تاجر خمسة عمال فى معرضه وأراد استخدام عامل سادس ٠ فان هـذا العامل يسمى (العامل الحدى) ، ويتوقف قرار استخدامه على المقـارنة بين ما يدفعه له من أجر (الأجر الحدى) وبين الفـائدة التى تعود عليـه من استخدام هذا العامل (المنفعة الحدية) ٠ فاذا زادت الأخيرة عن الأولى ؛ استخدم العامل ، واذا كان العكس عدل عن تشغيله ٠

وهكذا نرى أن الوحدة الحدية هى الوحدة الأخيرة المضافة الى كمية كلية سابقة ، وأنها تضاف ، أو لا تضاف ، على اثر موازنة بين المنفعـة الحدية التى تعود على الشخص من ورائها ، ومقدار ما يدفعه فى سـبيل الحصول عليها ٠

فالاعتبارات الحدية أو العوامل الحدية هى التى تحدد ما يترتب على اضافة أو عدم اضافة أقل مقدار ممكن من الزيادة أو النقص فى المعروض أو الكمية المتاحة من سلعة أو خدمة ٠

---

(١) سواء فى ذلك اشترى الكتاب الرابع أم لا فانه يمثل مقدارا حديا Marginal Value ٠ أما قرار الشراء فهو يتوقف على مقدار الفائدة التى تعود على الطالب من شرائه بالمقارنة بما يدفعه فيه من ثمن ٠ فـاذا زادت فائدة الكتاب عن الثمن ، اشتراه ٠ واذا زاد الثمن عن الفائدة التى تعود عليه ، عدل عن الشراء والأمر فى كل الأحوال يتوقف على اعتبارات شخصية كما ذكرنا تختلف من طالب لآخر ٠

ولذلك يطلق على هـذا النوع من الدراسة اسم التحليل الجـزئى Micro Economics تمييزا له عن النوع الآخر من التحليل وهو التحليـل الـكلى Macro Economics الذى يتناول الكليات aggregates

وتفسير ذلك أن العوامل الحـدية Marginal Considerations هى التى تحدد ما اذا كان الشخص سيضيف ، أو يحذف من الموجود عنده من سلع وخدمات ٠

ومن الطبيعى أن ترتفع أهمية الوحدة الحدية كلما كانت اقرب الى الوحدات الأولى ٠ فالكتاب الاول للطالب فى علم الكيمياء يمثل منفعة حدية كبرى بينما الكتاب الثانى والثالث والرابع يمثلون منـافع الا أن المنفعـة الحدية لكل واحـد منهم أقل من تلك التى لسابقه (مع افتراض تسـاوى الكتب فى المستوى العلمى) ٠

ولا يقتصر الأمر على تاثير الوحدات الكمية المضافة على المنفعـة الحدية فحسب ، بل نلاحظ أن كلا من الثمن Price والنفقـة Cost تباشر آثارها فى مجال المنفعة الحدية ٠

ذلك ان ارتفاع اثمان كتب الكيمياء مثلا قد يؤدى الى تراجع الطالب عن شراء الوحدة الخامسة من كتب الكيميـاء ٠ على حين أن انخفـاض الثمن يرفع من امكانيات الشراء لها ٠ ومن هنا أمكن توضيح سلوك الفرد الاستهلاكى على أثر تغيرات الأسعار ، وبالتالى تغير المنافع الحدية ٠

وبالمثل يمكن استخدام كلمة الحدية Margin فى مجـال المنفعة ، والدخل ، والانتاج فهناك النفقة الحدية Marginal Cost والـدخل الحـدى Marginal Income والانتاج الحدى Marginal production والاستهلاك الحدى Marginal Consumption (١) ٠

---

(١) هناك أيضا عدة استخدامات للفظ الحـدية Marginal مثـل الأرض الحدية Marginal land العامل الحدى Marginal labor الأجر الحدى Marginal wage . وسنرى كثرة استخدام هذه الاصطلاحات فى الأجزاء التالية ونرجىء شرح مفهومها الى أماكنها الأصلية ٠

وبناء على ما تقدم يمكن تعريف المنفعة الحدية لسلعة او خـدمة بانها التغير الذى يحدث فى المنفعة الكلية فى الكميـات المستهلكة بوحدة واحدة خلال فترة زمنية معينة بالذات ٠

تناقص المنفعة الحدية : Diminishing Marginal Utility

من الملاحظ أن المنفعة التى تعود على الشخص من استهلاك وحدات متتابعة منسلعة او خدمة تبدأ فىالتناقص تدريجيا معتناول هذه الوحدات، ويعرف هذا المبدأ بمبدأ تناقص المنفعة الحدية ٠ وترجع أساسا لما سبق أن اوضحناه حالا من ان تناول الشخص وحدات من سلعة او خدمة يعمل على زيادة المنفعة الكلية ـ ولكن بمعدل متناقص ـ بحيث تكون المنفعة المترتبة على تناول وحدة استهلاكية اقل من المنفعة المترتبـة على تناول الوحـــدة الاستهلاكية اللاحقة ٠ وقد لخص (جوشن) ذلك فى قانونه الـذى ندرسه فيما يلى :

قانون جوشن : Gossen Law

اولا : تقل المنفعة لأى سلعة او خدمة كلما زاد استهلاك الفرد منها خـلال فترة معينة من الزمن ٠ بمعنى ان المنفعة ـ وبالتـالى الاشباع ـ يتناقص مع كل زيادة فى استهلاك السلع والخدمات ٠

ثانيا : من المستحيل تحقيق الاشباع الكامل لجميع حاجات الفرد ٠ ولذلك يحاول المستهلك اختيار أسلوب معين يكون من شانه ضمان اقصى اشـباع ممكن ـ وليس كل الاشـباع ـ عن طريق تنظيم استهلاكه لكميات من السلع المختلفة بحيث يصل الى المـوازنة بين انفـاقه لدخله المحدود على السلع المختلفة ، ويحدث ذلك عند تساوى المنافع الحدية للسلع المختلفة منسوبة لأثمانها ٠

القانون الأول يبحث فى مبدأ تناقص المنفعة ٠ القانون الثانى يبحث فى توازن المستهلك (١) ٠

---

(١) واضح من ذلك ان الأفكار التقليدية فى نظرية المنفعة قد اهتمت بجانب الطلب فقط وأهملت جانب العرض فى تفسير القيمة ٠ وهذا النقص تداركه (مارشال) حيث جمع بين جانبى الطلب والعرض فاخذ فى حسبانه كل من النفقة الحدية والمنفعة الحدية حيث تحكم الأولى جانب الطلبوتحكم الثانية جانب العرض ٠

A. Marshall. op. cit. p. 415 R.v.

وسنرجىء تفسير توازن المستهلك الى المبحث القادم ٠

أما بالنسبة لقانون تناقص المنفعة فهو يرتبط بما سبق أن أوضحناه من أن حاجات الانسان تبحث عن الاشباع ، وان ذلك الاشباع يتم باستهلاك وحدات من السلع والخدمات ، الا أن درجات الاشباع تتفاوت مع كل وحدة من الوحدات المستخدمة ٠

فالمنفعة الكلية تزيد بزيادة الوحدات المستهلكة ولكن بمعدل متناقص ولذلك فالمهم في تحليلنا هنا هو المنفعة الحدية وليست المنفعة الكلية للسلعة أو الخدمة ذلك أن طلب الفرد لأى شيء يتوقف على المنفعة الحدية بالنسبة له ٠

وقانون تناقص المنفعة الحدية قانون عام في الحياة يصدق على كل ظواهرها ٠ وبما أن المنفعة هى قوة الاشباع المستخلصة من الشيء فانه من الصعب قياسها الا اذا ترجمت الى وحدات معينة ٠

ولبيان تناقص المنفعة نلاحظ المثال الرقمى الآتى :

المنفعة الحدية والمنفعة الكلية

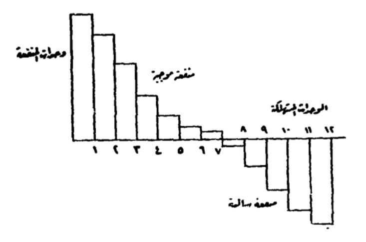
عدد القطع من الحلوى	المنفعة الكلية	المنفعة الحدية
صفر	صفر	
١	٦٠	٦٠
٢	١٠٥	٤٥
٣	١٣٠	٢٥
٤	١٤٥	١٥
٥	١٥٥	١٠
٦	١٦٠	٥
٧	١٦٠	صفر
٨	١٥٤	ـ ٦

الجدول السابق يوضح استهلاك طفلة لقطع من الحلوى ، وقياس مدى الاشباع أو المنفعة الكلية التى تحصل عليها ٠

ويتضح من ذلك أن الوحدة الأولى قد أعطت الطفلة ٦٠ وحدة من الاشباع أو المنفعة وعند تناولها القطعة الثانية ارتفع الاشباع الكلى الى ٤٥ وحدة وهى ما تسمى بالوحدات الحدية · وبمتابعة استهلاك الطفلة لوحدات الحلوى نجد أن المنفعة الكلية تتزايد من ١٠٥ الى ١٣٠ ثم ١٤٥ ··· الخ · ولكن معدل تزايد المنفعة يتناقص بدليل أن المنفعة الحدية قد بدأت فى التراجع من ٤٥ الى ٢٥ الى ١٥ ··· وهكذا حتى وصلت الطفلة فى استهلاكها لقطع الحلوى الى القطعة رقم ٧ وهذه القطعة لم تحقق زيادة فى المنفعة الكلية عن القطعة السابقة رقم ٦ ومعنى ذلك أن منفعتها الحدية = صفر أى لم تضف الى المنفعة الكلية شيئا ·

فاذا حدث وتناولت الطفلة بعد ذلك قطعة رقم ٨ فان ذلك قد يؤذيها بحيث تبدأ المنفعة الكلية فى التناقص من ١٦٠ الى ١٥٤ محدثة منفعة حدية سلبية بمقدار الفرق بين المنفعة الكلية القطعة رقم ٧ والقطعة رقم ٨ وهى فى مثالنا (ـ ٦) ·

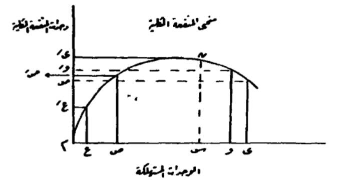
ويمكن أن يفسر الرسم التوضيحى الآتى ذلك :



شكل (٥١)

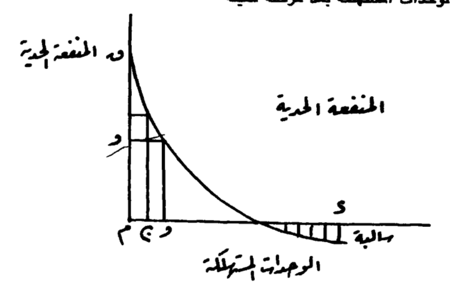
مما سبق يتضح أن المنفعة الكليـــة تتزايد فى المراحل الأولى حتى الوحدة السابقة وهى التى تعتبر منها المنفعة الحدية = صفر ثم تبدأ مرحلة المنفعة الحدية السالبة من الوحدة رقم ٨ ويتزايد الضرر كلما زادت الوحدات المستهلكة كما هو واضح من استهلاك الوحدة ٩ ، ١٠ ، ١١ الى آخره ·

ويوضح الشكلان التاليان رقم (٥٣) ورقم (٥٤) منحنيان : أولهما منحنى المنفعة الكلية والثانى منحنى المنفعة الحدية :



شكل (٥٢)

على المحور الراسي تقاس وحدات المنفعة الكلية ، وعلى المحورالأفقى تقاس الوحدات المستهلكة · فاذا كانت الوحدات المستهلكة صفر (نقطة م) فمن البديهى أن المنفعة الكلية = صفر · فاذا كانت الكمية المستهلكة (م ع) فانها تعطىمنفعة كلية م ع/ ، والكمية م ص تعطىمنفعة كمية م ص/ وهكذا تتزايد المنفعة الكلية مع تزايد الوحدات المستهلكة ، بحيث يتخه المنحنى من الجنوب الغربى الى الشمال الشرقى مصورا مدى الزيادة فى المنفعة الكلية على اثر زيادة الوحدات المستهلكة ، وبحيث تشمل النقطة (ن) أقصى كمية منفعة عند استهلاك الكمية من السلعة (م س) ثم بعدها يبدأ المنحنى فى الاتجاه الى الجنوب الشرقى وهـو ما يعبر عن تناقص المنفعـة مع تزايد الوحدات المستهلكة بعد مرحلة معينة ·



شكل (٥٣)

الرسم السابق يوضح منحنى المنفعة الحدية ومنه يتضح أن المنفعة الحدية تكون اكبر ما يمكن عند الوحدات الأولى المستهلكة ثم تبـدأ فى التناقص بحيث يتجه المنحنى من الشمال الغربى الى الجنوب الشرقى الى أن يصل الى النقطة حيث تكون الوحدات المستهلكة (ع و) المنفعة الحدية = (صفر) • أما الوحدات المستهلكة بعد ذلك أى (د) فانها تعكس انتاجية حدية سلبية •

ويلاحظ أن المنحنى يبدأ من أعلى متجها الى أسفل مع كل زيادة تحدث فى الوحدات المستهلكة • وهنا يدل على أن مقـدار ما تضيفه الوحـدات الاضافية فى أول مراحل الاستهلاك أعلى مما تضيفه الوحدات المستهلكة فى آخر مراحل الاستهلاك • وهـكذا •• حتى نصل الى درجة أن الوحـدة الاضافية لا تحدث أى درجة من الاشباع الاضافى • ويطلق على المنفعة الحدية عند هذا الوضع أنها = صفر • وما قبلهـا موجب وما بعـدها سالب •

ويلاحظ أن السلع تتفاوت من حيث منحنى المنفعة الحدية (١) ويتوقف اختلافها على درجة ومقدرة السلعة على اشباع الحاجات •

فاذا كانت السلعة لا تشبع حاجة المستهلك الا بعـد فترة أو مجهود (مثل اكل المثلجات فى الأيام الشديدة الحرارة) فان منحنى المنفعة الحدية ينحدر ببطء جهة اليمين • وفى ذلك دلالة على أن الحد الأقصى للاشـباع لا يتم الا بعد بعد تناول عدد كبير من الوحدات • وهذا ما يمثله المنحنى (هـ هـ') فى الشكل (٥٥) •

أما اذا كانت السلعة قادرة على اشباع الحاجات بسهولة وبوحدات محدودة (مثل الخبز فى الطعام اليومى) فان منحنى المنفعة الحدية ينحدر

---

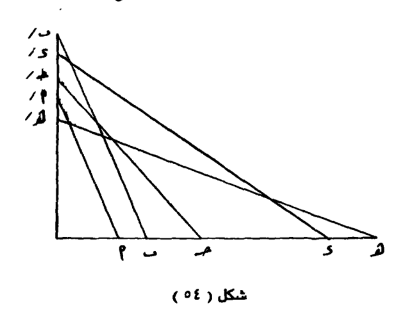
(١) للتوسع فى معنى المنفعة وتناقصها :

A. Marshall : «Value» Readings in Economic Doctorins : Vol 1, H. I. Balsely, ed, Patterson, n. J. little field, 1960 p.p. 119—121.

R. leftwich: An Introduction — ch 5 :
The Consept of Utility Total and Marginal Utility P. 75

سريعا وبشدة جهة اليمين ، دلالة على انه من الممكن تحقيق ألاشباع الكامل لمجرد تناول الوحدة الأولى أو الثانية علىأكثر تقدير · ويوضح ذلكالمنحنى (ب ب/) ·

وقياسا على ذلك يمكن أن نرسم مئات المنحنيات التي تمثل درجات من الاشباع ولكل منها منحنى منفعة حدية مختلفة كما يبدو من الشكل (٥٥) (أأ/) ، (ب/ ب/) ، (ج/ ج/) ··· الخ ·



شكل (٥٤)

والآن ·· بماذا نفسر تناقص المنافع الحدية ؟··

ان الاجابة على ذلك ترتكز على نقطتين هامتين :

الأولى : ان السلع جميعها تعتبر بديلا ناقصا عن بعضهـا البعض · ومن المعروف ان وسـائل الاشباع لكل من السلع والخـدمات تختلف فيما بينها · فحيازة كتاب مثلا تحقق للحائز منفعة العلم ولا يوجد وسيلة اخرى تحقق له تلك المنفعة الا الـكتاب · ولذلك لا يمـكن تحقيق الاشباع بكوب من الماء او قطعة من الخبز · ثم أن المنفعة قد تتحدد بوسيلة اشباع معينة ، كان يعتبر كتابا بعينه هوالوسيلة الوحيدة للحصول على منفعة فى علم الجغرافيا البشرية مثلا وأى كتاب آخر لا يعطى نفس درجة الاشباع العلمى ـ اذا صحالتعبير ·

وهكذا نجد ان المنافع شخصية فى اغلب الأحيان وموضوعية فى النادر منها ·

ويضاف الى ذلك أن تناول وحدات من سلعة أو خدمة تزيد الاشباع الكلى ، الا أن تزايد الكمية المستخدمة من هذه الوحدات سوف تعجز عند حد معين من اشباع كل الحاجات الأخرى • فتناول عشر قطع حلوى لن يغنى عن تناول كوب واحد من الماء ، وبناء عليه تكون منافع القطع الأخيرة ضئيلة جدا أمام قطرات من المياه عظيمة المنفعة •

وهكذا نجد أن تناقص المنفعة الحدية يرجع بالدرجةالأولى الا أن السلع بديل غير كامل عن بعضها •

الثانية : ان كل الحاجات قابلة للاشباع مهما كانت طبيعتها ومهما كانت شدة الحاجة اليها • فلابد أن يأتى وقت للاكتفاء ودرجة للشبع •

ومن هذه النقطة نتقدم خطوة أخرى فى تحليل المنفعة ، لندرس كيف يقوم المستهلك بمقارنة وسائل الاشباع ، لتقدير مجموع المنافع التى سوف يحصل عليها •

ثم أن فكرة المنفعة هذه سوف تساعدنا على تفسير سلوك الفرد ليس أمام السلع والخدمات فحسب ، بل وأمام دخله الذى الذى يمكنه من الحصول عليها •

بل ان ذلك يساعدنا فى توضيح لماذا ينفق شخص ما كل دخله ويدخر شخص آخر ، وما هى الاعتبارات التى تدفع كلاهماالى سلوك معين سواء بالادخار أو عدمه •

المبحث الثانى

توازن المستهلك

كانت نظرية الاستهلاك أو نظرية طلب المستهلك محلا لنوعين من التحليل الاقتصادى :

الأول : هو التحليل التقليدىباستخدام فكرة المنفعة الحدية وهو ماسنتناوله فى المبحث الأول ويسمى : Classical Utility Approach

الثانى : هو التحليل الحديث القائم على استخدام اسلوب منحنيات السواء · وهو ما ندرسه فى المبحث الثانى ويسمى : Indifference Curve Approach وكلا النوعين من التحليل يستهدف غرضا رئيسيا ، هو متابعة سلوك المستهلك امام السلع والخدمات ، والتى يقرر من خلالها حدود الاشباع الكلى له ·

توازن المستهلك باستخدام مبدا المنفعة الحدية

اتضح مما سبق أن مبدأ المنفعة الحدية هو الأساس الذى انبثق منه قانون تناقص المنفعة الحدية ، والذى يذهب الى أن توالى استهلاكالوحدات الاضافية من سلعة أو خدمة يؤدى الى تناقص المنفعة الحدية المستمدة منها · هذا فى الوقت الذى يتزايد فيه حجم المنافع الكلية التى تطرد بزيادة تناول الوحدات الاضافية ، وان كان هذا التزايد يتم بمعدل متناقص ·

وفى هذا الجزء نتقدم خطوة اخرى لتحليل سلوك المستهلك الذى يهدف الى تحقيق اقصى قدر من الاشباع الاقتصادى ·

ان تصرف المستهلك الفرد أمام العدد الكبير من السلع والخدمات لايتم عشوائيهاوانما يتحددنتيجة تفكيروموازنة يجريها الفردبينهوبيننفسه، وبمقتضاها يبدأ فى توزيع دخله توزيعا يراه هو توزيعا معقولا ، يحقق له الاشباع المنشود · الا أن المستهلك لا يحقق هذا الهدف بسهولة ، وبدون

قيود · فمن المعروف أن تصرفاته الاستهلاكية تكون محكومة بعاملين رئيسيين هما : مقدار دخله وأثمان السلع والخدمات الأخرى فى السوق ·

ومن حيث القيد الأول نقول ان فرض ثبات دخل المستهلك انما يكون لفترة زمنية محدودة ، ولنحددها بساعة أو يوم مثلا · ويكون عليه أن يقوم بتوزيع هذا الدخل « المحدد » فى المدة ذاتها بين مختلف السلع والخدمات فى السوق · ولا شك أن حصوله على وحدات من سلعة معينة انما يكون على حساب حرمانه من وحدات من سلعة أخرى · ولذلك فانه يمكن القول بأن ما يحصل عليه من وحدات من السلعة (أ) مثلا هى عبارة عن التضحية التى قام بها بحرمانه من وحدات من السلعة (ب) ، أو (جـ) ، أو (د) أو غيرها ·

ونضيف هنا ما أشرنا اليه حالا من أن حصول الفرد على كمية كبيرة من السلعة فى صورة وحدات متتالية تجعل المنافع المستمدة من الوحدات الأخيرة أقل كثيرا من مثيلاتها المستمدة من الوحدات الأولى (ق · تناقص المنفعة) وأن حصوله على الوحدات الأولى من السلع الأخرى يجعل منافعها الحدية (أكبر) نسبيا ·

وبما أن دخل الفرد محدود ــ فى الزمن القصير ــ فان اختياره لعدد من الوحدات من هذه السلعة أو تلك ، انما يتم فى نطاق هذا الدخل المحدود رغم ما يحققه من منافع حدية متفاوتة حسبما يحصل بواسطته من وحدات من السلع ·

أما القيد الثانى الذى يحدد سلوك المستهلك فهو (أثمان السلع الأخرى) ، ومعنى ذلك أن السلع فى السوق تتمتع بسعر ثابت بحيث لا يستطيع المستهلك ان يؤثر فى هذا السعر هبوطا وصعودا مهما اشترى من كميات · ويلاحظ هنا أن التحليل يتعلق بالسوق الذى تتوفر فيه شروط المنافسة الكاملة والتى من خصائصها سيادة ثمن واحد فى السوق لاتتأثر باستهلاك فرد واحد او انتاج فرد واحد ·

وفى ضوء هذين الاعتبارين نتابع كيفية تصرف المستهلك :

الفرض الأول : اذا قام المستهلك بتوجيه كل دخله للحصول على سلعة واحدة فان ذلك يعنى أمران :

الأول : أن الوحدات من السلع المستهلكة تحقق له (وحتى آخر

وحدة مشتراه) منفعة حدية عظيمة ، والأمر الثانى ان المنفعة الحدية للوحدة الأخيرة المستهلكة من هذه السلعة تعتبر فى نظره اكبر من المنفعة الحدية لآخر وحدة نقدية ينفقها من دخله ٠ ومادامت المنفعة الحديةللوحدة اكبر من المنفعة الحدية لنقد فانه يضحى بالوحدات النقدية فى سبيل الحصول على الوحدات السلعية ٠

الفرض الثانى : اذا قام المستهلك بتوجيه كل دخله للحصول علىاكثر من سلعة ٠ وفى هذه الحالة يرتبط تعظيم المنفعة لدى هذا الفرد بشرط اساسى هو **ان يكون معدل المنفعة الحدية التى يحصل عليها من اية سلعة او خدمة فى السوق خلال هذه الفترة مقسوما على ثمنها مساويا تماما المنافع الحدية لمختلف السلع والخدمات الأخرى مقسوما على ثمنها ٠**

ويكون المستهلك فى حالة توازن Consumer Equilibrium اذا وزع دخله بينالسلع والخدمات المختلفة بحيثيحصل على اقصى اشباعممكن ٠ ويتحقق ذلك اذا كانت المنفعة الحدية التى يحصل عليها من آخر وحدة نقدية انفقها على السلعة (أ) تعادل المنفعة الحدية التى يحصل عليها من آخر وحدة نقدية انفقها على السلعة (ب) تعادل المنفعة الحدية التى يحصل عليها من آخر وحدة نقدية انفقها على السلعة (جـ) ٠ وهكذا الى نهاية السلع والخدمات التى ينفق عليها من وحدات دخله ٠

الا ان هذا الانفاق لا يتم الى ما لا نهاية وانما يصل الى نقطة تتعادل فيها المنفعة الحدية التى يحصل عليها من آخر وحدة نقدية انفقها على السلعة (جـ) مثلا مع المنفعة الحدية للوحدة النقدية ٠ وهنا نقول ان المستهلك فى حالة توازن ٠ أى انه قد وازن بين منافع السلع الحدية ومنافع النقود الحدية بحيث انه لو انفق بعد هذا الحد وحدة نقدية على وحدة من السلع لكانت منفعة الوحدة النقدية اكبر من منفعة الوحدة الحدية من السلع وهنا لا يكون تصرف المستهلك تصرفا رشيدا ٠

وبناء على ذلك يمكن اجمال ما تقدم فيما يلى :

ينصرف توازن المستهلك الى حصوله على اقصى اشباع ممكن اذا تساوت المنافع الحدية لأجزاء دخله مع كل أوجه انفاقها ٠

ولنقدم مثالا على ذلك : اذا كان دخل المستهلك ١٠٠ جنيها وكان يقدر

المنفعة الحدية بـ ٢ وحدة منفعة وكان المستهلك ينفق كل دخله على سلعة واحدة (س) • فان وضع توازن المستهلك يكون كالآتى :

المنفعة الحدية للسلعة س
———————— = المنفعة المضحى بها من انفاق وحدة نقـــدية
ثمن س
واحدة •

فاذا كان ثمن السلعة (س) ٣ جنيهات ووزع كل دخله على شراء وحدات استهلاكها • واذا حققت له الوحدة الأولى من السلعة (س) منفعة حدية ٦٠ استهلاكها • واذا حققت له الوحدة الأولى من السلعة س منفعة حدية ٦٠ وحدة اشباع مثــلا فان الوضع يكون بالنسبة لاستهلاك الوحــدة الأولى كالآتى :

المنفعة الحدية للسلعة س ٦٠
———————— = —— مقابل المنفعة الحدية للوحدات النقدية
ثمن س ٣
المنفعة ٣ × ٢ •

ونخرج من هذا بأن حصول المستهلك على الوحدة الأولى من س

٦٠
يحقق له —— = ٢٠ وحدة منفعة مقابل تنازله عن ٦ وحدات منفعة وهى
٣

التى تحققها له الثلاثة جنيهات •

ويظل المستهلك يزيد من الوحــدات من السلعة س الى نقطة معينة تتعادل فيها المنافع الحدية من السلعة مع المنافع الحدية لوحدات الدخــل كما يوضح الجدول الآتى :

(أنواع المنافع)

الوحدات	المنافع الكلية	المنافع الحدية	منفعة ثمن السلعة	فائض المنفعة الاستهلاكية
١	٦٠	٦٠	٦	٥٤
٢	١٠٠	٤٠	٦	٣٤
٣	١٣٠	٣٠	٦	٢٤
٤	١٥٠	٢٠	٦	١٤
٥	١٦٥	١٥	٦	٩
٦	١٧٥	١٠	٦	٤
٧	١٨١	٦	٦	صفر
٨	١٨٥	٤	٦	٢ـ
٩	١٨٧	٢	٦	٤ـ

ملحوظة : (١) ثمن الوحدة ٣ جنيهات
(٢) منفعة الجنيه الواحد = ٢ وحدة منفعة .

بالنظر للجدول السابق يتضح أن من مصلحة المستهلك أن ينفق من دخله على وحدات السلعة س الى الوحدة رقم ٧ وعندها يكون فى حالة توازن حيث أن المنفعة الحدية العائدة عليه من شرائها تساوى تماما المنفعة الحدية لثمن هذه السلعة وهو عبارة عن الوحدات النقدية مضروبة فى منافعها ٢ × ٣ = ٦ .

أما لو قدر شراء الوحدة الثامنة فانه سيضحى بـ ٦ وحدات منفعة مقابل الحصول على ٤ وحدات منفعة حدية وبذلك يكون خاسر وحدتين .
ونفس الحالة اذا قرر شراء الوحدة التاسعة أو ما بعدها .

أما ما قبل الوحدة السابعة فهى جميعا تعطى المستهلك وحدات منافع اكبر مما تحققه له الوحدات النقدية التى فى حوزته .

وبناء على ذلك يكون من المتصور وضع حالة التوازن كالآتى :

م ح السلعة (س) = ثمن السلعة (س) × (م ح) الدخل .

أو $\frac{\text{السلعة س}}{\text{ثمن س}}$ = م ح (منفعة الجنيه الواحد) .

حيث أن م ح للسلعة س هى المنفعة الحدية للسلعة س

م ح للدخل هى المنفعة الحدية للدخل ٠

ويظل المستهلك يتنازل عن وحدات الدخل طالما أن منافعها الحدية أقل من المنافع التى يحصل عليها من وحدات السلعة الى أن يتعادلا فيكون فى وضع توازن المستهلك ٠

(٢) الا انه يلاحظ ان المستهلك عادة لا ينفق كل وحدات دخله على سلعة واحدة وانما على عدد من السلع ٠ فاذا كنا امام سلع أ ، ب ، جـ فان الفرد يقبل على شراء وحدات من السلعة أ الى الحد الذى تتساوى فيه

المنافع الحدية للسلعة أ ـــــــــ مع منفعة آخر وحدة نقدية انفقت عليها ٠ ثم يتحول
ثمن أ

بعد ذلك بوحدات دخله الى السلعة (ب) ، ويظل يشترى منها الى النقطة التى يتحقق لديه فيها التوازن السابق ثم يبدأ فى التحول للسلعة جـ وهكذا ٠

ويكون المستهلك فى حالة توازن بالوضع الآتى :

$$\frac{\text{م ح أ}}{\text{ث أ}} = \frac{\text{م ح ب}}{\text{ث ب}} = \frac{\text{م ح جـ}}{\text{ث جـ}} =$$ المنفعة الحدية لآخر وحدة نقدية منفقة ٠

ومن اليسير أن نضع المعادلة على الوجه الآتى :

$$\frac{\text{م ح أ}}{\text{م ح ب}} = \frac{\text{ث أ}}{\text{ب ث}}$$

فاذا كان الطرف الأول من المعادلة أصغر من الطرف الثانى مثلا

بحيث أن : $\frac{\text{م ح أ}}{\text{ث أ}}$ أصبحت أقل من $\frac{\text{م ح ب}}{\text{ث ب}}$

Willian Fellner : Modern Economic Analysis, New York 1960, ch. 13, 14 Basic Propositions in the Theory of National Consumer choice. no (1)

Maximising Utilites p. 160—165.

فان من مصلحة المستهلك أن ينقص من السلعة (أ) وحدة واحـدة ويحول الثمن الذى كان سيدفعه للحصول عليها الى الوحدات من السلعة (ب) لأن $\frac{\text{م ح ب}}{\text{ث ب}}$ أكبر ، ويظل يستهلك من وحدات السلعة (ب) الى أن يكتشف أن $\frac{\text{م ح ب}}{\text{ث ب}}$ أقل من $\frac{\text{م ح ج}}{\text{ث ب}}$ وأقل من (م ح ن) المنفعة الحـدية للوحدات النقدية • فيقرر الانتقال الى السلعة (جـ) ليحصل منهـا على وحدات ذات كفاءة أكبر فى الاشباع •

ولكن يلاحظ أن تحوله من استهلاك السلعة (أ) الى (ب) يرفع من قيمة طرف المعادلة الأولى الخاصة بالسلعة (ب) وبالمثل تحوله الى السلعة (جـ) يرفع من قيمة طرف المعادلة الخاصة بالسلعة (جـ) ويظل المستهلك ينتقل بين السلع الثلاث الى أن يتحقق التعادل المطلوب الذى عنده تتساوى المنافع الحدية للسلع المستهلكة مع اثمانها •

ولكن يجب أن نلاحظ أن التوزيع الأمثل لوحدات الدخل بين السلع الثلاث انمـا هو أمر نسبى وشخصى يختلف من شخص لآخـر ومن مكان وزمان لمكان وزمان • فلا شك أن وجهات النظر تختلف بالنسبة للحاجات ولميول الأفراد وأذواقهم التى تحدد الأهمية النسبية لكل سلعة ولكل وحدة من وحداتها •

ولكن ••• ورغم أن مبدأ تساوى المنافع الحدية مبدأ هام فى الحياة الاقتصادية الا أن تحقيقه تعترضه بعض العقبات • ومن هذه العقباب أن بعض السلع والخدمات التى يرغب الفرد فى استهلاكها قد تكون من طبيعة معينة كأن تكون غير قابلة للتجزئة الى وحدات مثلا بحيث يتعين اسـتهلاك السلعة او الخدمة مرة واحدة • وقد تكون سلعة نادرة يضطر المستهلك أمامها الى تخصيص جزء كبير من دخله للحصول عليها بحيث ينتقص ذلك من الاشباع المرغوب من باقى السلع والخـدمات • وفى بعض الأحيـان قـد تكون السلعة موجودة ولكنها ليست من نفس النوع أو (المـاركة) التى تعود الفرد على استعمالها • وفى كل هذه الظروف يتم توزيع الدخـل أو الموارد بوجه عام على السلع والخدمات بدرجة لا تكفل القدر المرغوب من الإشباع نظرًا لما يواجه المستهلك من ظروف معينة •

تفسير سلوك المستهلك وتوقفه عند حد التوازن :

ما معنى أن يستمر الفرد فى استهلاك وحدات من سلعة الى حد معين ثم يبدأ فى الانتقال بدخله للحصول على وحدات من سلعة أخرى • ولماذا يتوقف عند نقطة بعينها وعند عدد محدود من الوحدات ـ ليس قبله وليس بعـده ؟•

لا شك ان الفرد ـ اذا سلك سلوكا اقتصاديا ـ انما يحـاول بمقتضى هذا السلوك الحصول على اقصى اشباع ممكن Maximum Satisfaction فى حدود الموارد المتاحة لديه وبالتالى لا يصح أن يوجه كل الموارد لاشباع حاجة واحدة أو بعض الحاجات وترك الأخرى دون اشباع • ولذلك كان من المنطقى أن يقوم بتوزيع دخله على الحاجات بنسب معينة حسب اهميتها لديه أو حسب شعوره بالحاجة اليها ، وهو فى هذا الصدد يحاول انيحقق الاشباع عن طريق توزيع الموارد على الحاجات بحيث تتساوى منافعهـا الحدية مع أوجه الانفاق من دخله ، وبحيث لا يضحى بوحدة نقدية (لهـا منفعة حدية معينة فى نظره) الا وهو متاكد من انهسيحصل على مايجاوزها من وحدات المنافع من السلع المستهلكة • وهذا ما يسمى بشرط تعظيم المنفعة Maximising Utility

ومن المعروف من دراستنا السـابقة أن المنافع الحـدية تتناقص مع الاستمرار فى استهلاك الوحدات من سلعة معينة ولذلك فان الوحداتالأولى من السلعة تعطى للمستهلك أعظم قدر من المنـافع فى التناقص تدريجيـا لدرجة يجد عنـدها المستهلك أن من صالحه التحول بوحداته النقـدية الى سلعة أخرى تكفل له (الوحـدات الأولى) منهـا أعظم قـدر من المنفعة وهكذا (١) •

---

(١) فى الواقع أن توزيع الفرد لموارده على الحاجات لا يأخذ فى حسبانه الموارد والحاجات الحاضرة فحسب وانما يتطلع الى المسـتقبل ولذلك نجد أن هناك توزيعا للموارد قد يحقق اشباعا حاليا وتوزيعا للموارد يحقق اشـباعا مستقبلا يتمثل فى اقتطـاع جزء من موارد الفرد وتأجيل استخدامه لفترة لاحقة يرى الفرد (من وجهة نظره الشخصية) أن المنافع الحدية التى تعود عليه من انفاقه مستقبلا اكبر من تلك التى تعود عليه فى الوقت الحاضر • فهو هنا يوازن بين منافع حالة ومنافع مستقبلة •• وهذا ما يطلق عليه لفظ الادخار Saving والادخار هو اقتطاع جـزء من الدخل لا يوجه للاستهلاك حالا • وهو تصرف اقتصادى يتضمن اتخاذاجراء =

وتوزيع الموارد على هذه الصورة يسمى التوزيع الانسب Opitmum distribution (١) اى التوزيع الذى يحقق اقصى اشباع اقتصادى ممكن فى حدود الموارد المتاحة سواء تم ذلك بتصرف ايجابى فى وحدات الدخل (بالانفاق) أو بتصرف سلبى (الادخار) حيث أن كلا الطرفين يشبع حاجة فى نفس المستهلك او المدخر ·

وهنا نفرق بين حالتين :

أ ـ التوزيع الأمثل بين مجموع السلع بفرض ثبات وحدات الدخل ·

ب ـ التوزيع الأمثل بين مجموع السلع بفرض تغير الدخل ·

حالة ثبات الدخل :

اذا قام المستهلك بتوزيع دخله بين سلعتين أ ، ب وكانت أسعارهما ثابتة ومحددة بالنسبة له اى (معطيات) ونرمز للثمن بـ (س) بحيث يكون ثمن السلعة الأولى (س أ) والثانية (س ب) والدخل ثابت وليكن ١٢ جنيه مثلا · نتابع فيما يلى سلوك المستهلك وهو يوزع دخله التوزيع الأمثل ليعظم المنفعة ويحقق اقصى اشباع ممكن ·

يجب اولا ملاحظة أن ما قيمته جنيه واحد من السلعة (أ) ، أو (ب) سيمثل كمية معينة من (أ) أو (ب) على الترتيب · فاذا تابعنا (المنفعة الحدية) للكميات المستهلكة (مقدرة بالجنيه فى كل من السلعتين نجد ما يلى) :

=

سلبى بالنسبة لجزء من الدخل · وقد عرفه الاقتصادى الانجليزى كينز Keyues بانه قرار بعدم الاستهلاك اليوم ليس الا ·

انظر :

G. M. Keynes The General Theory op. cit. p. 226

أيضا : حمدية زهران : مشكلات التنمية الاقتصادية (تنمية المدخرات فى البلاد المتخلفة ، الباب الأول ، ص ١٠٥ ·

السلعة (أ)		السلعة (ب)	
الكمية المستهلكة بالجنيه	المنفعة الحدية	الكمية المستهلكة بالجنيه	المنفعة الحدية
١	٤٠	١	٣٠
٢	٣٦	٢	٢٩
٣	٣٢	٣	٢٨
٤	٢٨	٤	٢٧
٥	٢٤	٥	٢٦
٦	٢٠	٦	٢٥
٧	١٢	٧	٢٤
٨	٤	٨	٢٠
٩	٢	٩	١٢

في الجدول السابق يتضح اننا نقارن بين انفاق وحدات نقدية على كل من أ ، ب فاذا بدأ المستهلك فى انفاق الوحدة النقدية الأولى من دخله (الجنيه الأول) وكان امامه السلعتان فسيتجه فوراً لاستهلاك السلعة (أ) التى تعطيه ٤٠ وحدة منفعة وذلك لأنه لو اتجه الى السلعة (ب) لحصل على (٣٠) وحدة فقط واذا اراد انفاق وحدتين من النقود (٢ جنيه) فسيجد من صالحه ايضا انفاق الجنيه الثانى على السلعة (أ) لأنها تعطيه مقابل تنازله عن الجنيه الثاني (٣٦ وحدة) بينما لو انفقه علي السلعة (ب) لحصل على ٣٠ وحدة فقط مقابل ذلك ٠

ويتم نفس الأمر بالنسبة للجنيه الثالث فيتجه به الى السلعة (أ) ويشتريها لأنها تحقق له ٣٢ وحدة مقابل ٣٠ وحدة فقط من السلعة (ب) ٠

فاذا أراد انفاق الجنيه الرابع فانه يلاحظ أن السلعة (ب) تعطيه ٣٠ وحدة منفعة وهى افضل مما سيحصل عليه من السلعة (أ) أى ٢٨ وحدة فقط ٠

وهنا يوجه المستهلك الوحدة النقدية الرابعة للحصول على السلعة (ب) ويترك السلعة (أ) ·

فاذا اراد المستهلك انفاق كل دخله على السلعتين معا فان من مصلحته الحصول على ما قيمته ٥ جنيهات من السلعة أ ـ و ٧ جنيهات من السلعة (ب) لأن عند هذه النقطة ينفق دخله البالغ ١٢ جنيه بين السلعتين بحيث تتساوى المنفعة الحدية لما قيمته واحد جنيه فى السلعة (أ) مع المنفعة الحدية لما قيمته جنيه واحد من السلعة (ب) عند هذه الحدود وهى ٥ جنيهات من (أ) ، ٧ جنيهات من (ب) وكلاهما يحقق منفعة حدية قدرها ٢٤ وحدة كما هو موضح بالجدول السابق ·

حالة عدم ثبات الدخل :

والآن نتابع ماذا يحدث لنقطة توازن المستهلك اذا تجاهلنا فرض ثبات الدخل وثبات الأسعار · وهنا ايضا نفرق بين حالتين :

الأولى : تغير الدخل وبقاء الأسعار على ماهى عليه ، وهو ما يؤدى الى تغير المنافع الحدية للسلع والوحدات النقدية ·

الثانية : تغير الأسعار وهو الفرض الذى يوضح المساهمة القيمة التى قدمها (مارشال) فى مجال التحليل بالمنفعة حيث تمكن من اشتقاق منحنى الطلب لمجموع السلع والخدمات باستخدام تحليل المنفعة الحدية ·

ونبدا بهذا التحليل تمهيدا لدراسة اثر كل من الدخل والاحلال فى تحديد نقطة توازن المستهلك ·

(اثر تغير الأسعار فى نقطة تزاون المستهلك) (١) اشتقاق منحنى الطلب من نظرية المنفعة : Affect of a chage in Price

من دراستنا السابقة للطلب تبين انه دالة متناقصة للثمن بمعنى أن ارتفاع الثمن يعمل على انكماش الطلب وانخفاضه يؤدى الى تمدده ·

---

(١) Royal Brandis : Principles of Economics. op. cit p. 363 ch. 20 (behind the demand curve, Utility and indifference.

وقد أوضحنا ذلك بيانيا عند دراستنا لجانب الطلب وبينا أن هناك علاقة عكسية بين وحدات الطلب المستهلكة عند مختلف مستويات الأسعار كما رأينا أن منحنى الطلب يتجه من الشمال الغربي الى الجنوب الشرقي على محورين احدهما يحدد الكمية المطلوبة والآخر يوضح مستويات الأثمان ·

ويمكن الآن باستخدام فكرة المنفعة الحدية وتوازن المستهلك أن تقدم تفسيرا لاتجاه هذا المنحنى على النحو التالي :

رأينا أن المستهلك يوزع دخله على مجموعة السلع أو الخدمات مراعيا تعظيم المنفعة فى حدود دخله المتاح وفى حدود الأسعار السائدة فى السوق (وهى أسعار ثابتة) فاذا حدث وارتفع سعر سلعة ما ، فهل تتغير نقطة توازن المستهلك ؟ وبأى مقدار ؟ واذا حدث وانخفض سعر سلعة ما ، فهل يتحقق نفس الأثر ؟

للاجابة على ذلك ولسهولة العرض نفترض أن هناك معطيات ثابتة وهى : الدخل ، وذوق المستهلك ، وأثمان السلع الأخرى ·

١ ــ فاذا ارتفعت الأسعار وكان المستهلك يوجه كل دخله لسلعة واحدة ولتكن الأرز مثلا وكان ثمن الكيلو الواحد ٥ قروش ، فان المنافع الحدية لاستهلاك وحدات الأرز بالكيلو ستكون كالآتى :

الوحدات بالكيلو	١	٢	٣	٤	٥	٦	٧
المنفعة الحدية	٤٠	٣٨	٣٥	٣٢	٢٨	٢٠	١٠

وطبقا لما سبقت دراسته فان المستهلك يوازن استهلاكه بحيث يتساوى

$$\frac{\text{م ح الأرز}}{\text{ثمن الأرز}} = \text{م ح ن (المنفعة الحدية للوحدة النقدية)}$$

فاذا كانت المنفعة الحدية لانفاق المستهلك النقدى = ٤ وحدات منفعة فان المستهلك سوف يشترى الوحدات من ١ : ٦ حيث أنه عند الكيلو السادس يكون الوضع هو :

$$\frac{\text{م ح الأرز}}{\text{ثمن الأرز}} = \frac{٢٠}{٥} = \text{٤ وهى تعادل تماما (م ح ن)}$$

فاذا حدث وارتفع ثمن الارز الى ٨ قروش للكيلو الواحد فان المستهلك سيقتصر على شراء الاربعة كيلو الاولى حيث انه عند الكيلو الرابع ٠

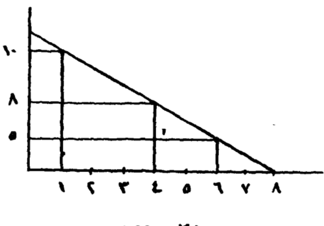
$$\text{يكون } \frac{\text{م ح الأرز}}{\text{ثمن الارز}} = \frac{٣٢}{٨} = ٤$$

وهى تعادل المنفعة الحدية للوحدات النقدية المنفقة ٠

فاذا ارتفع ثمن الكيلو الى ١٠ قروش فان المستهلك سوف يقتصر على شراء كيلو ارز واحد ذلك ان $\frac{\text{م ح الأرز}}{\text{ثمن الأرز}}$ فى الوحدة الأولى $\frac{٤٠}{١٠} = ٤$

وهى تعادل المنفعة الحدية للوحدات النقدية المنفقة ٠

فاذا نحن حددنا هذه المستويات الثلاث على الرسم البيانى التالى نجد أن المنحنى الذى يمر بها يأخذ اتجاه الشمال الغربى الى الجنوب الشرقى وهو نفس اتجاه منحنى الطلب ٠



شكل (٥٥)

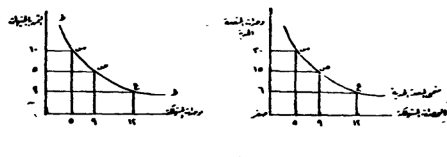
ولكن يجب ملاحظة ان ارتفاع الأسعار – مع افتراض ثبات الدخل – يعنى أن المنفعة الحدية للدخل الحقيقى ستتجه للارتفاع (ويلاحظ هنا انخفاض الدخل الحقيقى مع ثبات الدخل النقدى) ٠ وتفسير ذلك ان ارتفاع ثمن الأرز سيجعل القوة الشرائيـة التى فى يد المستهلك اقل من ذى قبل ٠ والدليل على ذلك انه بعد أن كان يحصل على ٦ كيلو من الأرز ، اصبح يحصل على ٤ فقط ثم اقتصر على كيلو واحد ٠ اى أن قدرته على

الشراء انخفضت وفى نفس الوقت جعلته يرفع من تقييم منفعة الوحـدة النقدية التى لديه ٠

فاذا فرضنا انه على اثر ارتفاع الأسـعار (وبقاء العوامل) الأخرى ثابتة) ان ارتفعت المنفعة الحدية للدخل النقدى من ٤ وحدات منفعة (عندما كان ثمن الكيلو ٥ قروش) الى ٦ وحدات منفعة (عندما أصبح ثمن الكيلو ٨ قروش) والى ١٠ وحدات منفعة (عندما اصبح ثمن الكيلو ١٠ قروش)٠

هنا نصل الى نتيجة هامة وهى أن ارتفاع الأسعار لسلعة ما يعمل على تراجع الطلب عليها لأن المنفعة الحدية للوحدة النقدية تصبح اكبر من المنفعة الحدية للوحدة من السلعة ويتوقف المستهلك عن الشراء عند تساوى المنفعة الحدية للوحدة المستهلكة مع المنفعة الحدية للوحدة النقدية المنفقة عليها ٠

ومن المعروف أن المنفعة الحدية للوحدات الأولى من السلعة المستهلكة تكون اكبر من المنفعة الحدية للوحدات التى تليها فى الاستهلاك (ق ٠ تناقص المنفعة) ، ويوضح الشكل رقم (٥٦) هذه القاعدة :



شكل (٥٦)

وفى الشكل السابق نجد أن المستهلك يحصل على ٣٠ وحدة منفعة نظير استهلاكه ٥ وحدات من السلعة ٠ فإذا ارتفع استهلاكه الى ٩ وحدات منها تتراجع المنافع الحدية الى ١٥ وحدة فقط ٠ واذا ارتفع استهلاكه الى ١٢ وحدة تناقصت المنافع الحدية الى ٦ وحدات فقط وهكذا ٠

وبناء عليه يمكن ان نوضح ذلك برسم لمنحنى الطلب يحدد الكميات التى يكون المستهلك على استعداد لشرائها عند مختلف مستويات الأسعار ٠

وفى الشكل على اليسار يحـدد المحور (س) الوحـدات المستهلكة

والمحور (ص) الثمن بالوحدات النقدية والأثمان التى تحددت امامنا هى ١٠ جنيه ، ٥ جنيه ، ٢ جنيه .

فاذا فرضنا ان المنفعة الحدية لوحدة الانفاق النقدى للمستهلك = ٣ وحدات منفعة . كان المستهلك يجد من مصلحته ان يشترى الكمية من

المنفعة الحدية للكمية المستهلكة
للسلع التى تكون فيها ———————— = ٣ وحدات
ثمن هذه الكمية
منفعة .

ذلك ان ٣ وحدات منفعة هى ذاتها مقدار المنفعة الحدية للانفاق النقدى على السلع والخدمات الأخرى .

والمستهلك هنا يحاول الوصول الى درجة تتساوى فيها المنفعةالحدية لما قيمته جنيه واحد من السلعة المستهلكة مع المنفعة الحدية لما قيمته جنيه واحد من السلع الأخرى .

واذا كان ثمن الوحدة من السلعة ١٠ جنيهات فان المستهلك يشترى

المنفعة الحدية للسلعة
كمية من السلع تكون فيها ———————— = ٣ وحدات منفعة .
ثمن السلعة

وعند ثمن ١٠ جنيهات يمكن الحصول على خمس وحدات فقط لأنها

هى التى تعطيه ٣٠ وحدة منفعة حدية $\frac{٣٠}{١٠}$ = ٣ عند مستوى استهلاك ٥ وحدات .

وعند هذا المستوى نحصل على النقطة (س) على المنحنى وهى نتيجة تلاقى ثمن الوحدة مع عدد الوحدات التى يجب على الفرد استهلاكها فى ظل شرط تساوى المنفعة الحدية للسلعة مع المنفعة الحدية للوحدة النقدية .

فاذا انخفض ثمن الوحدة من السلعة من (١٠) جنيهات الى (٥) جنيهات فان المستهلك سوف يطلب عددا اكبر من الوحدات وهو (٩) وحدات

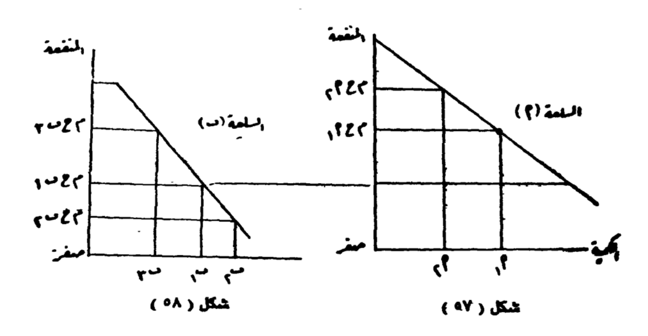
بدلا من (٩) · ذلك ان المنفعة الحدية لتسع وحدات من السلعة هي (١٥) وحدة منفعة · وحيث أن المنفعة الحدية لما قيمته جنيه واحد = ٣ وحدات منفعة ، فاننا نحصل على النقطة (ص) على المنحنى ، والتي توضح حجما اخر للطلب اكبر عند مستوى ثمن اقل ·

فاذا انخفض ثمن الوحـدة من السلعة الى ٢ جنيـــه فقط ، يطلب المستهلك ١٢ وحدة من السلعة · ذلك ان المنفعة الحدية للوحدة تكون ٦ وحدات منفعة وهي اكثر من منفعة الوحدة النقدية ونحصل على النقطة (ع) على المنحنى ·

وهكذا يتحـدد على المنحنى النقط س ، ص ، ع ويسـمى المنحنى منحنى الطلب (ط ط) وهو الواضح في الشكل (٥٧) والتي تؤكد مرة اخرى العلاقة العكسية بين الثمن والطلب ، وان الطلب هو دالة متناقصة للثمن ·

ويمكن الآن أن نتابع سلوك المستهلك ، ومنحنى الطلب يوضح ذلك في حالة ما اذا كان امام المستهلك سلعتان ا ، ب وفرضنا ثبات كل الظروف الأخرى ·

والشكلين الآتيين يوضحان ذلك :



شكل (٥٨)

شكل (٥٧)

فى الشكل (٥٨) سلعتان (أ) ، (ب) يمثلهما الشكل فى الصفحة السابقة ٠

اذا فرضنا أن الدخل (معطاه) وان المستهلك سوف ينفق هـــذا الدخل كله على السلعتين أ ، ب ٠ وكان ثمن الوحدة من (أ) هو (س أ$_1$) وسعر الوحدة من (ب) هو س ب$_1$ ٠

واذا كان س أ$_1$ ضعف س ب$_1$ ، وأراد المستهلك تعظيم المنفعة الكلية ، أى تحقيق حالة توازن ، فانه يتعين عليه أن ينفق هذا الدخل طبقا للشرط السابق فى توازن المستهلك بحيث تكون :

$$\frac{\text{م ح أ}_1}{\text{س أ}_1} = \frac{\text{م ح ب}_1}{\text{س ب}_1} = \text{م ح لما قيمته واحد جنيه (م ح ن)}$$

ولما كان (م ح أ$_1$) ضعف (م ح ب$_1$) يكون من السهل تحديد مستوى الطلب للسلعة (أ) عنــد ثمن (س أ$_1$) بحيث يحصـــل المســـتهلك على الكمية (أ$_1$) ٠

ولــكن ماذا عن الكميــات الأخرى من السلعة (أ) ، اذا تغيــرت أسعارها وبقيت السلعة (ب) أسعارها ثابتة ؟٠

من المعروف أن ارتفاع ثمن السلعة يؤدى الى تناقص المنفعة الحدية للوحدات النقدية ٠ فاذا ارتفع ثمن السلعة (أ) الى (س أ$_2$) واســتمر المستهلك فى استهلاك نفس الكمية من السلعة (أ) فان $\frac{\text{م ح أ}_1}{\text{س أ}_1}$ ســتكون مقدارا أقل ٠ اذ أنه لو طلب السلعة عند ثمن (س أ$_2$) معنى ذلك أنه سوف ينفق وحدات من دخله أكبــــر على السلعة (أ) وهو انفاق أكبر ممـــا ينفقه على السلعة (ب) بحيث أن ما يترك من الدخل للحصول على السلعة (ب) سيكون مقدارا أقل ٠

وبمــا أن (س ب$_1$) هو ثمن ثابت ، فان ذلك من شأنه أن يقلل مـــن عدد الوحـــدات التى يستطيع المستهلك الحصول عليهـــا من السلعة (ب) فينخفض استهلاكه الى (ب٢) بعد أن كان (ب١) ٠

وطبقا للقاعدة العامة ، فان تراجع استهلاكه من (ب١) الى (ب٢) يرفع المنفعة الحدية للوحدة من السلعة (ب) • فترتفع من (م ح ب١) الى (م ح ب٢) •

ولا شك أن زيادة المنفعة الحدية للسلعة (ب) تؤدى الى أن يكون.

$$\frac{\text{م ح أ}_1}{\text{س أ}_2} \ \text{أقل من} \ \frac{\text{م ح ب}_1}{\text{س ب}_1}$$

وبمعنى آخر أن المنفعة الحدية لما قيمته واحد جنيه من السلعة (أ) ، ستكون أقل من المنفعة الحدية لما قيمته واحد جنيه من السلعة (ب)•• ويصبح المستهلك فى حالة عدم توازن ، ولا يحقق تعظيم المنفعة المنشودة ••

ونتيجة لهذا لن يستمر المستهلك فى طلب الكمية (أ_1) من السلعة (أ). بعد أن ارتفع الثمن الى (س أ_2) • ويبدأ فى تحويل بعض انفاقه من السلعة (أ) التى ارتفع ثمنها الى السلعة (ب) التى لازال ثمنها ثابتا •

وفى هذه الحالة تتساوى الخسارة الناشئة عن عدم استهلاك ما قيمته واحد جنيه على السلعة (أ) مع المنفعة الحدية الناشئة عن استهلاك وحدة من السلعة (ب) •

وبما أن $\frac{\text{م ح أ}_1}{\text{س أ}_2}$ أقل من $\frac{\text{م ح ب}_1}{\text{س ب}_1}$ فا نتحويل المستهلك الوحدات.

النقدية من دخله الثابت من السلعة (أ) الى السلعة (ب) يعظم المنفعة الكلية • ويستمر المستهلك فى تحويل الانفاق من السلعة (أ) الى السلعة (ب) طالما أن المنفعة الحدية لما قيمته واحد جنيه من السلعة (أ) أقل من المنفعة الحدية لما قيمته واحد جنيه من السلعة (ب) •

ويظل يتنازل عن عدد من وحدات (أ) (وهو ما يرفع المنفعة الحدية للوحدات الباقية من (أ) تدريجيا) ويشترى وحدات من (ب) (وهو ما يخفض المنفعة الحدية للوحدات من (ب) تدريجيا) الى أن يصل الى المستوى الذى تتساوى فيه المنفعة الحدية للجنيه الواحد فى السلعة (أ) مع المنفعة الحدية للجنيه الواحد فى السلعة (ب) •

ومن الطبيعى أن يستلزم ذلك انتقال استهلاك (ب) من النقطة (ب$_1$) الى (ب$_2$) ، ونقص الكمية المستهلكة من (أ$_1$) الى (أ$_2$) ، وتكون الكميات (أ$_2$ ، ب$_2$) هى مستوى توازن المستهلك بحيث أن :

$$\frac{\text{م ح أ}_2}{\text{س أ}_2} = \frac{\text{م ح ب}_2}{\text{س ب}_2}$$

اثر تغير دخل المستهلك مع بقاء الأسعار ثابتة :

فى الأجزاء السابقة درسنا حالة توازن المستهلك عند افتراض ثبات الدخل وتغير أسعار السلع • وتناولنا بالبحث اثر تغير الأسعار فى حالتين : **الأولى** : توجيه كل الدخل للانفاق على سلعة واحدة ، **والثانية** : توجيه الدخل للانفاق على أكثر من سلعة مع تغير سعر احداهما وثبات الأخرى •

وفى هذا الجزء من الدراسة نتابع كيفية تحديد نقطة توازن المستهلك اذا فرضنا ثبات الأسعار وباقى العوامل الأخرى ثم تغير الدخل (ارتفاعا أو انخفاضا) •

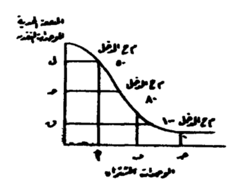
ومن الواضح أنه اذا زاد دخل المستهلك النقدى مع بقاء الأسعار ثابتة فان ذلك يعنى زيادة فى دخله الحقيقى ، بمعنى أن القوة الشرائية لديه سوف ترتفع (وهنا نلاحظ أن القوة الشرائية ترتفع لا بسبب انخفاض أسعار السلع كما رأينا فى المثال السابق ، فأسعارها هنا ثابتة ، وانما ارتفاع القوة الشرائية راجع الى زيادة الوحدات النقدية لدى المستهلك مما يرفع من قدرته على شراء وحدات أكبر من السلعة أو الخدمة) •

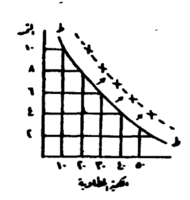
ومع ذلك يجب ملاحظة أن زيادة الوحدات النقدية لدى المستهلك تؤدى الى تناقص المنافع الحدية للوحدات النقدية الأخيرة من هذا الدخل • ويترتب على هذا نتيجتين هامتين :

الأولى : أن منحنى الطلب سيتجه على اثر زيادة الدخل مع ثبات أسعار السلع الى أعلى جهة اليمين موضحا زيادة استهلاك الفرد من السلع •

الثانية : أن المنحنى الذى يحدد المنفعة الحدية لوحدات الدخل النقدى سيتجه الى أسفل دلالة على تناقص المنافع الحدية للوحدات النقدية والتى يرجع تناقص منافعها لزيادة عددها فى حوزة المستهلك (١) ٠

ويوضح الشكل (أ) الحالة الأولى ويوضح الشكل (ب) الحالة الثانية على الوجه الآتى :





شكل (٥٩)

فى الشكل (٥٩) نجد أن منحنى الطلب الأصلى (ط ط/) يمثل مستويات لطلب المستهلك عند حدود دخله القديم ٠ فاذا زاد الدخل (مع بقاء ثمن الوحدات ثابتا) فان الاستهلاك يتزايد وبالتالى تتحدد مستويات أخرى على يمين المستويات الأصلى لشكل منحنى جديد جهة اليمين ٠

وتفسير ذلك يسير ، اذ أن زيادة الوحدات النقدية تؤدى الى انخفاض المنفعة الحدية للوحدات الأخيرة من الدخل بحيث تقل عن المنفعة الحدية

---

(١)

Royal Brandis : Principles op. cit. p. 369 (income effect and Substitution eff— –

للوحدات من السلع عند مستوى الأسعار الثابت · وهذا ما يدفع المستهلك لاتخاذ قرار بالشراء ، أو بمعنى آخر الى رفع الطلب على الوحدات من السلع ، فيزيد مقدار ما يستهلك منها ·

فعند مستوى الثمن ١٠ قروش مثلا كان المستهلك يطلب ١٠ وحدات فقط من السلعة ولكن على أثر زيادة الدخل ربما طلب ٢٠ وحدة ، وعندما انخفض الثمن الى ٨ تزايد الطلب من ٢٠ وحدة الى ٣٠ وحدة وهكذا ·· ويمكن متابعة التحول فى طلب المستهلك بمقارنة المنحنى (ط/ ط/) بالمنحنى الذى على يمينه مباشرة ·

اما الشكل (ب ـ يوضح الموقف من زاوية أخرى تتلخص فى أن مستويات الدخل لدى المستهلك اذا تفاوتت ، فهى تؤدى الى تفاوت مماثل فى المنافع الحدية للوحدات الأخيرة من الدخل عند كل مستوى ·

فاذا فرضنا أن الدخل ارتفع من ٥٠ الى ٨٠ الى ١٠٠ فان ذلك يعنى أمرين : زيادة حجم المشتريات ، وتناقص المنافع الحدية للوحدات الأخيرة من الدخل وكلا الأمرين يعبر عن فكرة واحدة ·

فعند مستوى الدخل ٥٠ جنيه مثلا كان $\frac{\text{م ح ن}}{\text{س ن}}$ (١) تؤهل المشترى

---

(١) يطلق (فلنر) على $\frac{\text{م ح ن}}{\text{س ن}}$ اصطلاح (المنفعة الحدية للانفاق النقدى على السلعة) ويختصرها «Manginal Utility of expenatiture on a good» فى MUE وهو يفضلها عن تعبير باريتو
Weighted marginal Utility of a good

وعلى أى حال المعنيين مترادفين ، والذى يهمنا هنا هو متابعة التغيرات فى المنفعة الحدية للانفاق النقدى والذى رمزنا لها بالرمز $\frac{\text{م ح ن}}{\text{س ن}}$ وهى عبارة عن المنفعة الحدية لآخر وحدة نقدية منفقة مقسومة على السلعة او الخدمة ·

راجع :

Fellner : Modern Economic Analysis : op. cit. ch 14 p. 162—163.

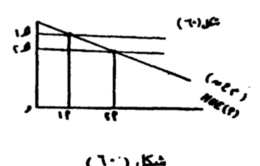
لاحداث نقطة توازن عند الكمية (م ١) من السلعة الثابتة الأثمان ٠

وعندما زاد الدخل الى ٨٠ جنيه انخفضت $\frac{\text{م ح ن}}{\text{س ن}}$ الى المستوى (و) بحيث تسمح بشراء الكمية (م ب) من السلعة الثابتة الأثمان ٠

وعندما ارتفع الدخل الى ١٠٠ جنيه انخفضت $\frac{\text{م ح ن}}{\text{س ن}}$ الى المستوى (ق) بحيث تسمح بشراء الكمية (م جـ) من السلعة الثابتة الأثمان ٠

وعند توصيل المستويات الثلاثة نجد أمامنا منحنى يطلق عليه خط الاســتهلاك الدخلى Income Consumptior Curve وهــو المنحنى الذى يوضح العلاقة بين زيادة الدخل وزيادة الاستهلاك ٠

ويمكن أن نعبر عن ذلك بصورة أخرى يتضح فيها أثر زيادة الدخل النقدى للمستهلك وانخفاض المنفعة الحدية للانفاق النقدى على اثر ذلك وهى ما رمزنا له (م ح ن) ٠



شكل (٦٠)

نلاحظ من الشكل السـابق انه على أثر زيادة الدخـل وانخفـاض (م ح ن) تتراجع نقطة التوازن من هـ (١) الى هـ (٢) ، ويتحول منحنى المنفعة الحدية للانفاق النقدى على السلعة (أ) من ($أ_١$) الى ($أ_٢$) ٠

الا انه نلاحظ أن انحدار (م ح ن) الى أسفل لا يستلزم بالضرورة زيادة الكمية المستهلكة من السلعة (أ) بحيث يتحرك من $أ_١$ الى $أ_٢$ ٠ فهناك مع زيادة الدخل سلع أخرى قد تكون متنافسة أو متكاملة مع السلعة (أ) ولابد أن ندخل موقف هذه السلع فى الاعتبار ٠

المبحث الثالث
التحليل الحديث لطلب المستهلك
باستخدام منحنيات السواء
الفكرة الأساسية في منحنيات السواء

ان تصرفات الفرد الاقتصادى اذا وضعت موضع التحليل يتضح انها تنعكس فى جانبين رئيسيين ، احدهما ظاهرى ملموس يتلخص فى المفاضلة بين الوحدات الاضافية لمختلف السلع · وهى ما تعرف (بالمعدل الحدى للاحلال) · وثانيهما داخلى أو (نفسى) يتمثل فى الموازنة التى يجريها الفرد بين المنافع التى يحصل عليها من استهلاك مختلف السلع وهذه ما تعرف (بالموازنة المنفعية) · وهذه الموازنة المنفعية تذهب الى أن المنفعة التى يحصل عليها المستهلك قابلة للقياس · ومن الواضح أن (المعدل الحدى للاحلال) يجد أساسه فى (الموازنة المنفعية) رغم استقلالهما الظاهرى (١) ·

ولذلك نجد أن التحليل التقليدى يقف موقفا مغايرا للتحليل الحديث · أذ يعتمد التحليل التقليدى لطلب المستهلك كما ذكرنا على فكرة المنفعة ، اى على الموازنة بين المنافع التى حصل عليها المستهلك من مختلف وحدات السلع (وهى جميعا منافع من طبيعة واحدة تمكن المستهلك من الموازنة بينها · بحيث يفتح المجال واسعا امام امكان قياس المنفعة وتقسيمها الى وحدات متماثلة تصلح كل وحدة منها أساسا لهذا القياس ·

قود عكس هذه الحقيقة تعبير مارشال من (ان مفهوم المنفعة نسبى ، وهو مفهوم يوضح العلاقة بين شيئين فى مكان معين وزمان معين) ومعنى ذلك أن منفعة الشيء تتحدد على ضوء وجود شيء آخر بحيث لا يمكن قياس منفعة شيء الا اذا تمت مقارنتها بغيره ·

ولهذا تعرض التحليل التقليدى لهجوم شديد من الاقتصاديين

---

(١) رفعت المحجوب : الاقتصاد السياسى ، الجزء الثانى ، القيمة والتوزيع ــ القاهرة ١٩٦٨ ، ص ٨١ ·

J.M. Henderson and R.E. Quand : Op. cit.
[.... W. Stranly Jerons, leon Walras and Alfred Marshal Considered Utility measurable just as the weight of objects).
Ch 2 P. 6].

المحدثين لاعتماده على امكان قياس المنفعة · فالمنفعة من طبيعة شخصية ، ولا يمكن قياسها الا قياسا شخصيا ، ولذلك يتعذر ـ ان لم يكن مستحيلا ـ المقارنة بين المنافع التى يحصل عليها مختلف المستهلكين ·

فالمستهلك الفرد (يقوم بعمل سلم الاختيار الخاص به وحده) ـ على أساس قياس وحدات المنفعة التى يحصل عليها من استهلاك كل وحدة من سلعة ما ، وهو يعتمد فى ذلك على المفاضلة بين الوحدات الاضافية من هذه السلع ، وهذا ما يعرف (بالمعدل الحدى للاحلال) ·

وهكذا اكد الحديثين (مثل هيكس) ان القياس الكمى للمنفعة مستحيل (١) · وهو ما يسمى Cardinal Measurment of Utility

بينما فى الامكان قياسها قياسا نسبيا وهو Ordinal Measurment of Utility بمعنى أنه اذا تعذر القول بأن منفعة الوحدة الأولى والثانية من السلعة (أ) مثلا تقدر بعدد من الوحدات النقدية (٥ وحدات أو ١٠ وحدات) أو بكذا وحدة من وحدات المنفعة ، فانه من المقرر القول بأن منفعة الوحدة الأولى من السلعة (أكبر) من منفعة الوحدة الثانية وهكذا دون أن نحدد (أكبر بكذا أو أقل بكذا) ·

فالقياس هو قياس نسبى اذن (أو قياس ترتيبى) وليس (قياسا كميا) مثلما حاول مارشال ومن سبقوه ، ومن اتوا من بعده يأخذون بمثل ما أخذ ·

والواقع أنه مازال هناك جدال حتى اليوم فى امكان قياس المنفعة قياسا كميا · ومن الذين ساهموا فى هذا الموضوع الأستاذ روبرتسون (٢) الذى قدم فكرة ملخصها أن المنفعة فى الاقتصاد لا تختلف كثيرا عن الحرارة فى الطبيعة فكلاهما صعب القياس ، وكما يمكننا استخدام الزئبق

---

(١) وصل جوستاف كاسل الى نفس النتيجة سنة ١٨٩٩ أى فى نفس الوقت الذى كان يبحث فيه (باريتو والباقين) · ولكنه أبعد من (باريتو) لدرجة انه زعم انه قادر على الاستغناء عن أى مفهوم للمنفعة اطلاقا ·

(٢)

.Dennis Robertson op. cit.

لمتابعة التغيير الذى يطرأ على درجة الحرارة ، يمكننا قياس التغير فى المنفعة (قياسا كميا) ٠

وحتى الآن مازال الخلاف قائما بين الكميين ، والنسبيين ، بل انه يزداد غموضا كلما حاول فريق منهم الدفاع عن وجهة نظره ٠

كيفية تكوين منحنيات السواء (١) :

أسلوب منحنيات السواء يعتبر بديلا ومكملا لأسلوب تعظيم المنفعة (الكلاسيكى) وقد استخدمها النسبيون فى شرح وتفسير سلوك المستهلك وفى شرح وتحليل منحنيات الطلب للسلع المختلفة وهو أسلوب يتميز عن الأسلوب التقليدى فى أنه يتغاضى عن التحديد الكمى للمنفعة ، والفروض التى وضعها التقليديون لتحديد فكرة (تناقص المنفعة الحدية ، والتى تقتصر على المقارنة بين الاشباع الذى يحققه المستهلك من مجموعة معينة من السلع والاشباع الذى يحققه من مجموعة أخرى ٠

وعلى الرغم من أن أسلوب منحنيات السواء لم يأخذ بالفروض الخاصة بقياس المنفعة (كميا) الا انه كما ذكرنا ـ كلا الفريقين مكمل للآخر ٠

وتحدد منحنيات السواء صورا بيانية لدرجة تفضيل المستهلك ، وذوقه بالنسبة للسلع والخدمات المختلفة ٠ ولفهم طبيعة منحنيات السواء نحدد عدد السلع المتوفرة للمستهلك بسلعتين فقط هما أ ، ب وبواسطتهما نستطيع الحصول على منحنيات السواء للمستهلك لهاتين السلعتين عن طريق مواجهته ببعض التوليفات الممكنة والمختلفة لهاتين السلعتين ، بحيث

---

(١) اصطلاح منحنيات السواء Indifference Curves فى اللغة العربية يأخذ اكثر من معنى فهو فى بعض المؤلفات (منحنى التردد) وفى أخرى (منحنى عدم الاهتمام) وذلك لأن المستهلك يكون مترددا بين مجموعة وأخرى فى المنحنى الواحد فهو فى موقف (عدم اهتمام أو عدم مبالاة) لأن كل نقطة تعطى مجموعة المنافع التى تعطيها أى نقطة أخرى على المنحنى ٠ ولذلك يستوى عنده أى مجموعة على طول المنحنى ٠
ويمكن مراجعة المؤلفات الآتية فى منحنيات السواء ٠

1. Due : op. cit. P. 50
2. Hailstones and Dodd : op. p. 117. ch 6.
3. Hicks : op. cit., pp. 69-70. 1-5, (Indifference and Compensation and Variation ch. VIII.

يكون بالخيار بين افضلهما • ودرجة التفضيل هنا هى الدرجة التى يشعر عندها المستهلك بالرضا او الاشباع الأكبر

The maximization of utility

وسوف نفترض أمامنا مستهلكا يتميز بالاتزان والحكمة بحيث يمكن أن يقدم صورة دقيقة عن مدى كفاءة كل توليفة من التوليفات ويحدد درجة رضاءه عنها بدقة •

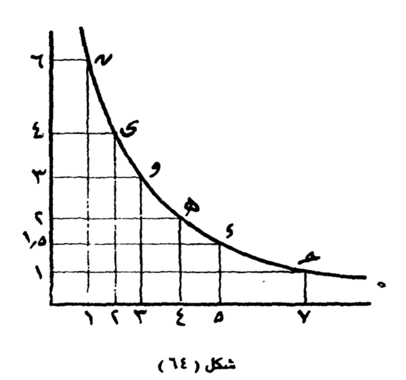
ومن الطبيعى أن معدل التفضيل يختلف من شخص لآخر ومع ذلك تفضل متابعة هذا المستهلك ولنطلق عليه (س) مثلا •

جـدول السواء

سلعة (١) بالوحـدة	سلعة (ب) بالوحـدة
١	٦
٢	٤
٣	٣
٤	٢
٥	٥ر١
٦	٢٥ر١
٧	١
٨	٧٥ر
٩	٥ر
١٠	٢٥ر

ويوضح الجدول السـابق بعض التوليفات المختلفـة من السلعتين ١ ، ب للمستهلك (س) ، الجدول هنا يسمى جدول السواء وهو يستعرض عشرة توليفات معينة لوحدات من السلعتين ١ ، ب للمستهلك (س) • ففى

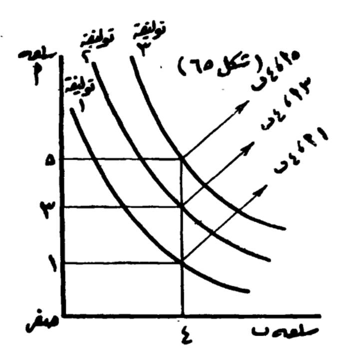
التوليفة رقم (١) نري انه من الممكن ان نحصل على منفعة تتساوى تماما مع التوليفة رقم (٢) اذا ما استهلك وحدة واحدة من السلعة (أ) و ٦ وحدات من (ب) بدلا من وحدتين من (أ) و ٤ من (ب) وكذلك يمكن ان يحصل على نفس المنفعة اذا ما تدبر الأمر بحيث حصل كل من (أ) ، (ب) على ٣ وحدات او حصل من (أ) على ٤ وحدات ومن (ب) على وحدتين فقط . فاذا حاولنا ترجمة جدول السواء بيانيا نرى الآتى :



شكل (٦٤)

فى الشكل يوضح المحور الأفقى وحدات السلعة (أ) والمحور الرأسى وحدات السلعة (ب) . ثم من التوليفات الواردة فى الجدول أمكن تصوير تلك بيانيا كما هو واضح بالشكل ، ويسمى المنحنى المرسوم (منحنى السواء) دليلا على انه يتساوى لدى المستهلك أن يحقق اكبر منفعة عند النقطة (جـ) أو (د) أو (هـ) أو (و) لأن كلها تضمن له منفعة متساوية . وبمعنى آخر انه يتساوى عنده المنفعة التى يحصل عليها لو حدد مركزه عند النقطة (هـ) أو النقطة (ن) لأن المنفعة الكلية واحدة لن تزيد أو تنقص

فهل هذا هو منحنى السواء الوحيد أم هناك توليفات أخرى ؟



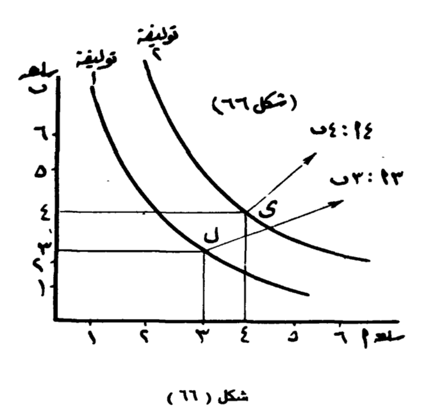
شكل (٦٥)

فى الشكل يتحدد على المحور (س) ، والمحور (ص) وحدات من السلع (ا ، ب) والمنحنى رقم (١) يمثل التوليفة الأولى التى تحقق اشباعا للمستهلك من كل من السلعتين (ا ، ب) عند ٤ وحدات من (ب) ووحدة واحدة من (ا) ٠

وكل المنحنيات الأخرى تحدد توليفات مشابهة ويطلق عليها منحنيات السواء لأن المستهلك لا يهتم بالوقوف عند اى نقطة عليها مادام يحصل على درجة أو أخرى من الاشباع باستخدام السلعتين معا ٠

والشكل يوضح ٤ وحدات من السلعة (ب) فقط بينما يحدد كميات مختلفة من السلعة (ا) هى ١ ، ٣ ، ٥ ٠٠٠الخ ٠

من الواضح أن المستهلك سوف يختار التوليفة الثالثة على المنحنى الثالث حيث سوف يتمتع بـ ٥ وحدات من (ا) و ٤ وحدات من (ب) وهذا أفضل بالنسبة من الفرضين الآخرين التى يحصل فيها على ٣ ا ، ٤ ب أو وحدة ا ، ٤ ب ، ويحاول دائما الثبات عندها لتعظيم المنفعة ٠ فاذا لم يستطيع الحصول على التوليفة الممتازة رقم (٣) فانه يتنازل الى التوليفة رقم (٢) ثم الى رقم (١) ٠



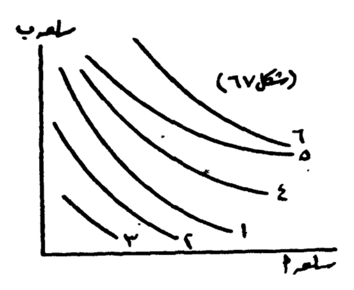
شكل (٦٦)

نلاحظ الآن الشكل رقم (٦٦) وعليه المنحنى الأصلى (توليفة رقم ١) يحقق بمقتضاها المستهلك المنفعة الكلية بالحصول على (٣ وحدات) من السلعة (أ) ، (٣ وحدات) من السلعة (ب) وذلك عند النقطة (ل) ٠

فاذا اراد المستهلك اضافة وحدات جديدة من السلعتين بأن أضاف وحدة واحدة من كل سلعة ، فان منحنى السواء يتحرك جهة اليمين وتتحدد المنفعة الكلية عند النقطة (ى) عندما يحصل المستهلك على ٤ وحدات من كل من السلعتين ٠

وبنفس الطريقة يمكن توضيح عشرات المنحنيات التى يحدد كل منها درجة من الاشباع او المنفعة عند عدد معين من السلع او الخدمات ٠ ومن المنطقى انه كلما زادت درجة الاشباع وعظمت المنافع تحرك منحنى السواء الى جهة اليمين والعكس صحيح ٠

ويوضح الشكل رقم (٦٧) ذلك ٠



شكل (٦٧)

ويمكن أن نقدم القاعدة الآتيـة :

١ ـ كل التوليفات المبنية على منحنى سواء واحد تعطى للمستهلك درجة واحدة من الرضاء وهى متساوية فى جميع نقط المنحنى

٢ ـ كل التوليفات الواقعة على يمين المنحنى الأصلى تكون مفضلةبالنسبة للمستهلك عن تلك المنحنيات الواقعة على يساره ٠

٣ ـ ليس من الممكن تحديد كمية الرضـاء أو الاشـبـاع التى سيكتسبها المستهلك من انتقاله من المنحنى الأعلى للأقل أو للأكبر ٠

٤ ـ تعرف هذه المنحنيات بخريطة السواء ٠

٥ ـ منحنيات السواء هى الوسيلة التى تصور لنا الاختيار بين سلعتين وجميع نقط المنحنى تمثل اشباعا متساويا من مجموعات مختلفة من السلعتين

خصائص منحنيات السواء

Characteristic of Indifference Curves

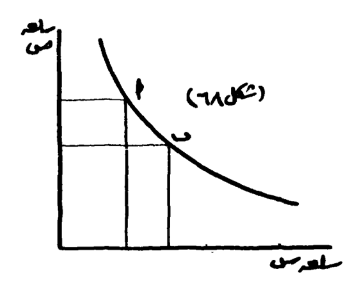
تتميز منحنيات السواء بثلاث خواص رئيسية :

١ ـ انها تنحدر من أعلى الى أسفل ، ومن الشمال الغربي الى الجنوب الشرقي على خريطة السواء ٠

٢ ـ انها محدبة نحو نقطة الأصل ٠

٣ ـ انها لا تتقاطع ابدا ٠

اولا : كقاعدة عامة تنحدر منحنيات السواء من اعلى الى اسفل جهة اليمين الا أن للقاعدة استثناء يظهر عندما يتخذ منحنى السواء شكلا افقيا أو رأسيا ٠ وانحدار منحنى السواء من أعلى الى أسفل متجها الى اليمين يدل على أن المستهلك لكي يحتفظ بنفس القدر من الاشباع فانه سينقص من كمية من سلعة مقابل أن يزيد من كمية السلعة الأخرى ٠



شكل (٦٨)

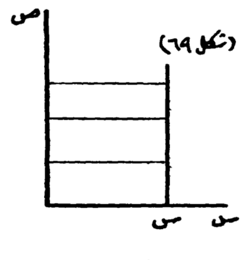
---

(1) R.H. Leftwich : An Introduction, op. cit. p. 93, Handerson and Quandit op. cit., p. 10-12.

فاذا كان المستهلك عند النقطة (١) من الشكل رقم (٦٨) واراد تخفيض كمية الاستهلاك من السلعة (ص) فانه لكى يحتفظ بنفس القدر من الاشباع عليه أن يحصل على كمية اكبر من السلعة (س) • ولذلك فان تحقق هذا الغرض يستدعى انحدار المنحنى من اعلى الى أسفل جهة اليمين • ذلك أن انحدار المنحنى من أعلى الى أسفل يدل على انخفاض الكمية التى يستهلكها الفرد من احدى السلعتين ولتكن (ص) ويشترط حتى يظل على نفس المنحنى أن يزيد كمية استهلاكه من السلعة (س) •

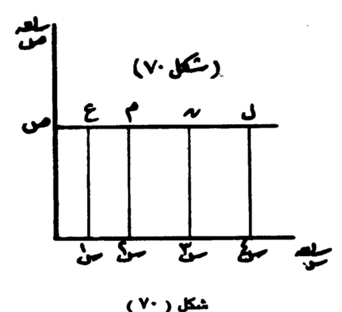
ويتضح ذلك اكثر عند عرضنا لاستثناءات منحنى السواء أى اذا كان منحنى السواء خطيا افقيا او راسيا •

فاذا كان منحنى السواء خطا افقيا فانه يعنى أن كمية محدودة من السلعة (ص) تعطى مع أى كمية من السلعة (س) مستوى واحد من الاشباع وهذا ما لا يمكن تصوره منطقيا •



شكل (٦٩)

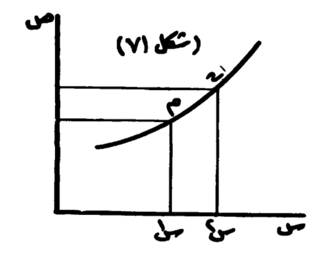
ويوضح الشكل رقم (٧٠) هذه الحقيقة فالكمية (ص ع + س١) تحقق نفس الاشباع التى تحققها الكمية (ص م + س١) وهو ما يحقق نفس الكمية من الاشباع عند (ص ن + س٤) وهذا غير متصور منطقيا •



شكل (٧٠)

ومنحنيات السواء لا تكون مائلة الى اعلى جهة اليمين :

لا تكون منحنيات السواء متجهة الى اعلى جهة اليمين (اى لا تأخذ شكل منحنى العرض) لأن ذلك يعنى ان المزج بين كميات اكبر من السلعة يعطى نفس الاشباع الذى يعطيه مزج كميات اقل من السلعتين ٠



شكل (٧١)

وفى (شكل رقم ٧١) نجد ان النقطتين م،ن على منحنى واحد وتعطيان قدرين مختلفين من الاشباع بينما نحن نفترض ان جميع النقطالواقعة على المنحنى الواحد تعطى قدرا واحد من الاشباع ٠

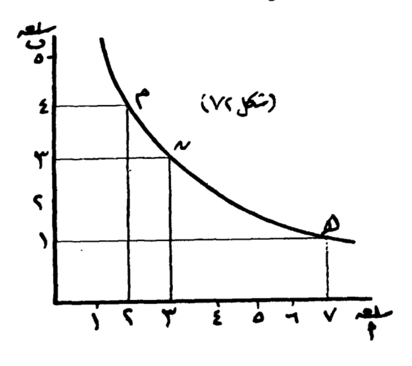
منحنيات السواء لا تكون راسية اى لا توازى المحور الصادى :

كذلك لا توازى منحنيات السواء المحور الصادي ابدا لأن ذلك من شأنه أن يجعل الكمية س١ + ص٢ = س١ + ص٢ = س١ + ص٢ وهذا متعذر عقلا ولا يمكن قبوله ·

ومعنى ذلك أن المستهلك قد يحصل من توليفتين مختلفتين كلاهمـــا يحتوى على نفس الكمية من السلعة وكمّية متزايدة من السلعة الأخرى ويحـــدث ذلك اذا وصل المستهلك فى استهلاكه للسلعة الواحـــدة إلى درجة التشبع بحيث أن استخدام وحدة جديدة منها سوف لا يحقق أدنى اشباع اضافى ·

ثانيا ــ منحنيات السواء محدبة عند نقطة الأصل :

ويتضح ذلك ممـــا سبق أن ذكرناه من أن المعدل الحـــدى للاحـــلال Marginal Rate of Substitution هو الذى يحـــدد درجة انحـــدار منحنى السواء ، اذ يقوم بتركيب توليفات يكون من شأنها احلال وحدات من سلعة محل وحدات من سلعة أخرى · فاذا حددنا معدل الاحلال الحدى للسلعة (أ) مثلا بالسلعة (ب) نجـــد أن الكمية من السلعة (ب) التى يرغب المستهلك فى التنازل عنها مقابل الحصول على وحدة اضافية مـــن السلعة (أ) واختار ٣ وحدات بدلا من (٤) نظير ارتفاع اســـتهلاكه من السلعة (أ) من وحدتين الى ثلاثة وحدات ولذلك يكون معدل الاحلال الحدى هو وحدة واحدة · ويوضح الشكل (٧٢) ذلك ·



فى الشكل نرى ان المستهلك كان يحقق منفعة كلية تتحدد على منحنى السواء عند النقطة (م) عندما كان يستهلك وحدتين من السلعة (أ) واربع وحدات من السلعة (ب) ثم وجد انه لو تنازل عن وحدة من السلعة (ب) فان ذلك يضمن له الحصول على وحدة جديدة من السلعة (أ) اى ان معدل الاحلال الحدى للسلعة (أ) = وحدة واحدة ولا شك ان المستهلك قد اتخذ قراره هذا نتيجة اعتقاده ان هذه التوليفة افضل له وتحقق منفعة اكبر ٠

ولكن اذا تحركنا خطوة الى الأمام نجد ان هناك توليفة ثالثة عند النقطة (هـ) عندما وجد المستهلك انه يستطيع بالتنازل عن وحدتين من السلعة (ب) أن يحصل على ثلاث وحدات من (أ) ٠ ذلك ان التوليفة الجديدة عبارة عن وحدة واحدة من السلعة (ب) ، ٦ وحدات من السلعة (أ) ٠ ومعنى هذا أن معدل الاحلال الحدى بالسلعة (ب) يكون متناقصا (١) ، واذا كان معدل الاحلال الحدى متناقصا فان منحنى السواء للسلعتين سيكون محدبا بالنسبة لنقطة الأصل ٠

---

(١) عندما عرض هيكس Hicks فكرة المعدل الحدى للاحلال عرفه فى مقالة نشرت له فى فبراير سنة ١٩٣٤ فى مجلة Economica بانه عبارة عن عدد الوحدات من السلعة (أ) اللازمة لتعويض فقد وحدة حدية للسلعة (ب) حتى يحصل الفرد على نفس الاشباع ٠

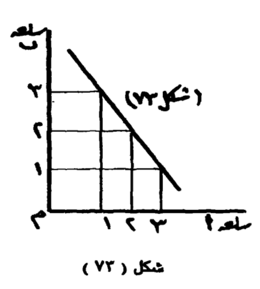
ولكن فى كتابه Value and Capital عكس التعريف السابق وصار معدل الاحلال الحدى للسلعة (أ) محل السلعة (ب) هو عدد وحدات السلعة (ب) التى يجب اضافتها الى السلع الموجودة للحصول على نفس الكمية من الاشباع وذلك اذا استبعدنا وحدة من السلعة (أ)

وهذا التعريف لمعدل الاحلال الحدى يجعل المعدل يتناقص كلما زاد احلال سلعة محل اخرى ومن ثم يطلق هيكس على هذه الظاهرة اسم : (قانون تناقص المعدل الحدى للاحلال) ٠
Law of Diminishing the Marginal Rate of Substitution

انظر ايضا مؤلف هيكس :
A Rivision of Demand theory op. cit., pp. 66. ch. VIII p. 69 and ch XX Summary and conclusion

ومن رأينا ان هيكس قد ذهب الى هذا التعديل حتى يحدث تناسقا بينه وبين قانون تناقص المنفعة الحدية وحتى تتقارب الى حد ما آراء الكميين والنسبيين فى نظرية القيمة ٠

اما اذا كان معدل الاحلال ثابتا (بمعنى أن استبدال وحدة من سلعة تقابله احلال وحدة من الأخرى) • فان الكميات من السلعة (ب) التى يرغب المستهلك فى التنازل عنها نظير الحصول على وحدة اضافية من السلعة (أ) سيكون ثابتا ايضا وهنا يكون منحنى السواء خطا مستقيما يتجه من أعلى الى أسفل جهة اليمين كما هو فى الشكل رقم (٧٣) •

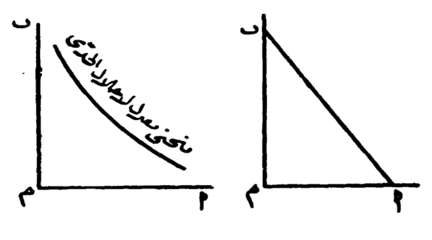


شكل (٧٣)

استثناء لمبدأ تناقص معدل الاحلال الحدى (السلع المتكاملة) :

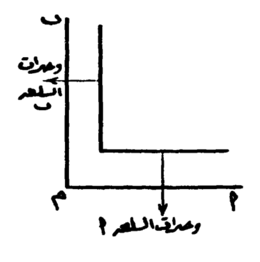
تعتبر السلع المتكاملة استثناء من القاعدة السابقة • وتفسير ذلك أنه اذا وجدت سلعتين متكاملتين بمعنى أن استخدام وحدة اضافية من احداهما تستدعى استخدام وحدات اضافية من السلعة الأخرى فانه لايمكن احلال وحدات احدى السلعتين محل بعض وحدات السلعة الأخرى للحصول على نفس الاشباع الاقتصادى الذى كان يحصل عليه المستهلك ، ذلك أن استخدام وحدات اضافية من احدى السلعتين ولتكن الشاى مثلا ، يستدعى استخدام وحدات اضافية من السلعة الأخرى ولتكن السكر وذلك اذا أردنا زيادة الاشباع •

وبناء عليه لا يمكن رسم منحنى سواء يؤدى الى نتائج سليمة فى حالة السلع المتكاملة • والدليل على ذلك أنه فى السلع التى تعتبر كل منها بديل حقيقى عن الأخرى يكون منحنى السواء فى خط منحنى ، فاذا تكامل البديل انقلب المنحنى الى خط مستقيم كما فى الشكل (٧٤) •



شكل (٧٤)

أما في حالة وجود سلعتين مستقلتين لا يمكن أن تحل احداهما محل الأخرى فان معدل الاحلال يصبح (ما لا نهاية) ويأخذ منحنى السواء شكل زاوية قائمة مقوسة الى نقطة الأصل كما في الشكل (٧٥) ٠



شكل (٧٥)

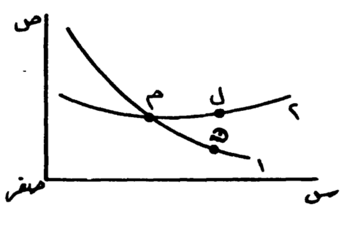
فالجزء الأيسر يوضح وحدات السلعة (ب) ومنه نستنتج أن عدد الوحدات اللازمة من السلعة (ب) لتحل واحدة منها محل وحدة من السلعة (أ) = ما لا نهاية ∞

والجزء الأيمن يوضح عدد وحدات السلعة (أ) وهو ما يوضح أن المستهلك بحاجة الى عدد لا نهائي من وحداتها ليحل محل السلعة (ب) وهذا فرض غير واقعي ايضا ٠

ثالثا ـ منحنيات السواء غير قابلة للتقاطع :

ينتج من الأشكال السابقة أن كل منحنيات السواء متـــوازية ، ولا يمكن تصور تقاطعها لأن كل منها يمثل درجة معينة من الاشباع • فلو تقاطع اثنان منها لكان معنى ذلك أن هناك مجموعة واحدة من السلعتين تعطى درجتين مختلفتين من الاشباع وهذا مستحيل •

ونلاحظ هنـــا أن التوازى فى منحنيـــات السواء ليس توازيا عـــلى مسافات وانما نقصد به التّساوى فى الاتجاه من أعلى الشمال الى أسفل اليمين • والشكل رقم (٧٦) يوضح ذلك •



شكل (٧٦)

فى الشكل المذكور يتضح لنا منحنيان سواء هما ١ ، ٢ يتقاطعان فى (م) • فاذا تصورنا فرض تقاطعهما فان معنى ذلك أن النقطة (ل) على المنحنى (٢) تمثل مستوى من الاشباع أكبر من المستوى الذى تمثله النقطة (ن) على المنحنى رقم (١) ذلك لأن نقطة (ل) أكثر بعدا من المحورين من النقطة (ن) •

ولكننا نجد تقاطع المنحنيين فى النقطة (م) وهذا يعنى أن كلا مـــن (ل) ، (ن) تعطى نفس المستوى من الاشباع وتمثله النقطة (م) بينما هما تمثلان مستويان مختلفان من الاشباع ، ومن المستحيل تساوى شيئين واختلافهما فى آن واحد • لذلك فان منحنيات السواء لا تتقاطع أبدا •

الباب الرابع

الأسواق

الفصل الأول

المنافسة الكاملة (١) Perfect Competition

يكون السوق فى حالة المنافسة الكاملة اذا توافرت شروط معينة نوجزها فيما يلى :

اولا : كثرة البائعين والمشترين ٠

ثانيا : تجانس السلعة فى السوق تجانسا مطلقا ٠

ثالثا : حرية الدخول فى الانتاج وحرية الانسحاب منه ٠

رابعا : علم المنتجين والمستهلكين بباقى الأفراد وتصرفاتهم واتجاهاتهم وسهولة الاتصال بينهم ٠

خامسا : عدم وجود معاملة تفضيلية لمنتج على حدة أو مستهلك على حدة ٠

---

(١) كان التقليديون حتى (مارشال) يعتبرون أن سوقى المنافسة الكاملة والاحتكار هما الأدوات التحليلية التقليدية فى دراسة الأسواق ، وذلك على أساس انهما يمثلان نقيضين لنماذج السوق يمكن على أساسها دراسة كيفية تكوين الأثمان ٠

وفى فترة لاحقة ابرز الاقتصاديون الحديثون والمعاصرون اهمية نماذج السوق الأخرى على أساس أن المنافسة الكاملة والاحتكار الكامل فرضان نظريان قد لا يتحققان فى الواقع وان هذه الصفة بذاتها تجعل استخدامها بصورة رئيسية كادوات للتحليل محل نظر ٠ ومن اصحاب الرأى التقليدى (الفريد مارشال) ومن مناصرى الرأى الحديث كل من (تشمبرلن) (مسز جوان روبنسون) ، (وبيروسرافا) وغيرهم ٠

اولا ـ كثرة البائعين والمشترين :

Large Number of buyers and Sellers

واشتراط كثرة البائعين والمشترين فى سوق المنافسة الكاملة يعتمد على فكرة اساسية مؤداها انه لكى تتحقق هذه المنافسة الكاملة لابد وان يكون تاثير كل بائع على حدة او كل مشترى على حدة فى السوق ضئيلا للغاية بحيث لا يشكل عنصرا هاما من عناصر تكون الثمن ·

=

راجع فى ذلك تفصيلا اكبر :

- Joan Robinson : The Economics of Imperfect Competition London 1941.

E. H. Chamberlin : Towards a more general theory of Value, Oxford University Press, New York 1957.

P. Soaffa : The laws of Returns Under Competitive Conditions 1428

(٢) يجب التفريق بين كل من الـ Perfect Competition والـ Free Competition فيرى البعض استعمال لفظ Free Compt كمرادف لـكلمة pure competition للـدلالة على انطباق كـل شروط المنـافسة الكاملة · اما اذا لم تطبق جميعها فاننا نستخدم لفظ Pure Competition انظـر :

E.H. Chamberlin: The theory of Monopolistic Competition London 1963 D. 110

بل ان البعض يرى ان الـ Perfect Competition اصـدق فى الدلالة على مفهوم المنافسة الكاملة من كلمة Pure Competition وفى هذا يرى هليستون :

.... Although the form «Pure Competition» is somtimes used interchangeably with the term «Perfect Competition» there is a degree of difference in the meaning of the two terms.

Perfect Competition implies that there is perfect information about markets and Prices on the part of all buyers and Sellers; Perfect mobility of the various factors of pro-

=

والا لو كان لأحد البائعين (ثقلا) معينا فى السوق او لأحد المشترين (وضعا) مميزا بين المستهلكين لانتفى شرط من اهم شروط سوق المنافسة الكاملة ، وهو الشرط الذى يخل (بوحدة الثمن) بحيث يصبح فى السوق اكثر من ثمن للبيع او اكثر من ثمن للشراء نظرا لأن احد اطراف السوق له اهمية خاصة ٠*

وترتيبا على ذلك يمكن ان نقول ان سوق المنافسةالكاملة يكون متحققا حتى لو تراجع احد البائعين عن تقديم سلعة فى السوق ، او انصراف احد المستهلكين عن طلب السلعة من السوق ٠ ذلك ان كليهما لا يمثل الا نقطة واحدة من مجموعة هائلة من النقاط ، او خلية صغيرة فى جسد ضخم هو (السوق) ٠ ومعنى هذا أن انضمام مستهلك او انصرافه ، ودخول منتج او تراجعه لا يمس من قريب او بعيد تكون الثمن لأنه يتم تحديده بواسطة طلب الاف المشترين ومئات البائعين ٠

ويمكن ان نضيف الى ما تقدم انه فى سوق المنافسة الكاملة ـ ومهما كانت نفقات الانتاج ـ فان المشروع ملتزم بتقديمالسلعة بالثمن السائد ، والا لو حاول منتج ما رفع الأسعار ، فانه سيواجه بانصراف المشترين عن سلعته

---

duction, and perfectly free entry into and exit from an industry In short, perfect Competition is more idealistic and a higher degree of competition... op. cit. p. ٨٠

ومع ذلك فان هانس يعلق على توفر شروط المنافسة الكاملة بانها :
[Perfect Competition and Monopoly exist only in the mind of Economist].

J. L. Hanson : op. cit. p. 114.

الا ان هذا القول لم يمنع من استخدام هذا الفرض الخيالى ـ اذا صح التعبير ـ كأداة من ادوات التحليل الاقتصادى ٠٠

انظر :
G. F. Stanlake : Introductory Economics, Longmans, London. 1967, ch. 13 : [Competition in theory and Practice : [Although the conditions necessary for a state of perfect Competition are not to be found in the real world, the notion is neverthless a very useful tool of economic analysis. p. 136-137.

الى السلع الأخرى (المتجانسة فى نظرهم) بحيث يبادر الى تخفيض الثمن الى المستوى السائد • ومن المنطقى انه لا مصلحة فى خفض الأسعار اذ ان ذلك يعرضه للخسارة فضلا أنه فى آخر الأمر سوف يلجأ ــ تحت دافع الربح ــ الى رفع الأسعار على اثر اتجاه الطلب لمنتجاته المنخفضة الثمن سابقا ، حتى يصل الثمن الى ما كان عليه •

وهكذا فى سوق المنافسة الكاملة الكل ملتزم بسياسة واحدة ، وثمن واحد ، حتى انه يمكن القول بان (الثمن) فى سوق المنافسة الكاملة من المعطيات •

ومع ذلك لنا ملاحظة فى هذا الصدد هى أن المقصود من « كثرة البائعين » قد يختلف اثره فى سوق المنافسة الكاملة عن « كثرة المشترين »• وتتضح أهمية هذا الفرق عند تصور تكتل المشترين أو تكتل البائعين كعارض يعرض لسوق المنافسة الكاملة •

فعلى حين يؤدى تكتل المشترين الى توجيه ــ ولو مؤقت ــ للأثمان ، الا أن تكتل البائعين ادق وأخطر وهو الصورة الغالبة فى السوق التى قد تنقلب على أثرها سوق المنافسة الكاملة الى منافسة احتكارية أو تنافس قلة • وهو ما سنعرضه فيما بعد •

ثانيا ــ شرط التجانس المطلق بين السلع والخدمات المنتجة :
Homogeneous Commodities and Services.

والتجانس المطلوب هو التجانس المطلق بين وحدات السلع والخدمات المنتجة ، حيث تكون كل سلعة أو خدمة منها بديلا كاملا عن الأخرى فى اشباع الحاجات • فاذا اعتبرنا أن (الشاى) بأنواعه سلعة متجانسة فيجب أن تكون الكمية المعروضة عند المنتج (أ) هى بذاتها التى يعتقد المستهلك أنها من نفس النوع المعروض عند المنتج (ب) ، (جـ) واذا كان البائع الأول سيتعامل فى الشاى الهندى والثانى فى الشاى وارد سيلان والثالث فى نوع آخر فان التجانس لا يتحقق ونكون امام سوق غير كامل لمجرد أن قام فى ذهن المشترى أن كل نوع من السلعة له خصائص تميزه عن الآخر •

فالعبرة فى التجانس اذن بما يقوم فى ذهن المشترى ، ولذلك فشرط التجانس يرتكز على جوانب شخصية اكثر من الجوانب الموضوعية •

وقد كان لهذا الشرط اهميـــة خاصة فى المــاضى ، الا ان التطور التكنولوجى مهـد للمستهلكين الاف السلع المختلفة التى يتعذر اعتبـارها متجانسة تجانسا كاملا (من وجهة نظر المشترى) ـ حتى ولو كانت على درجة كبيرة من التجانس الفعلى ، ذلك ان المنتج او البائع ـ يستخدم كـل حديث ومبتكر من وسائل الدعاية والاعلان ، وقد يلجأ الى اعادة التغليف أو تقديم جوائز أو ما يشابهها حتى ينفرد بذوق خاص واعتبـار مسـتقل لسلعته على حين انها قد لا تختلف كثيرا عن مثيلاتها ٠ وهو يسعى لكل وسيلة الى هدم المعيار الشخصى فى التجانس حتى يضمن لسلعته عددا من المستهلكين تتحدد لهم اثمان مختلفة تماما عن ثمن السوق ٠ لذلك كثيـــرا ما يهتز شرط التجانس فى الوقت الحاضر بحيث يتعذر ان لم يكن مستحيلا وجود مشترى يرى قيام التجانس المطلق بين سلعتين ، حتى ولو كانت سلعا عادية كالمنتجات الزراعية مثلا ٠

ومع ذلك فمن الضرورى أننشير الى أن تحقق شرط التجانس فىسوق المنافسة الكاملة تواجهه عقبات ترجع الى طبيعة السلعة او الخدمة المقدمة فى السوق ٠

فمن ناحيـة السلع المادية يتضح أن الانتـاج الذى يتميـز بالطـابع الشخصى لا يمكن ادراجه ضمن السلع التى تخضع لسوق المنافسة الكاملة٠ فهذا النوع من الانتاج له خصائصه الذاتية ومميزاته التى يطلب لذاتهـا ، وهذا ما يعطى تفسيرا لعدم وجود سوق (منافسة كاملة) للوحات الزيتية النادرة ولا للمجوهرات الراقية ، او للآثار الحقيقية التى لها طابع خاص ٠

ويظهر ذلك بصورة أوضح فى مجـــال الخـــدمات ـ وبوجه خاص الخدمات الاستهلاكية ٠ فما يقدمه الفنان من انتاج او ما يقوم به المحامى من دفاع ، أو ما يبذله الطبيب من عـلاج ورعاية شىء لايمـكن ادخاله فى معيار موضوعى وانما هو فى حـد ذاته يرتبط بالطـابع الشخصى ولذلك لا توجد لمثل هذه الخدمات سوق منافسة كاملة ٠

وبالرغم من ذلك فان بعض الخدمات قد يكون لها نصيب منالتجانس مثل خدمات النقل ، فمن المتصور قيام سوق منافسة كاملة بين شركات النقل العام لأن الخدمة متشابهة ووسائل توصيل الخدمة غالبـا متجانسة بحيث لا تفترق كثيرا فى ذهن مشترى الخدمة وبالتالى فمن الممكن أن يتحدد الثمن بالنسبة لها ٠ وهذا ما يحدث فعلا فى قطاع النقل بالذات ٠

ثالثا ـ حرية الدخول فى الإنتاج والانسحاب منه :
Free Entry into and exit from the market.

امتدادا للشرط الأول فى المنافسة الكاملة ـ كثرة البائعين ـ يشترط الا تكون هناك قيود على انضمام أحد المنتجين لباقى المنتجين فى السوق بحيث لا يوجد ما يمنعه من تلك الانتاج فى أى لحظة من اللحظات ٠

والحرية المقصودة هنا (هى مبدأ عدم وجود قيود من أى نوع أو جهة) تحد من حرية الفرد فى دخول الصناعة (أو النشاط الاقتصادى بوجه عام سواء كان زراعيا أو خدمات) ومن ذلك يفهم أن قرار السلطات العامة بقصر النشاط على منتج معين أو عدد معين من المنتجين هو الذى يخل بالشرط السابق ٠ أما اذا كانت حرية الدخول والخروج مكفولة ومتضمنة شروطا ثانوية لممارسة النشاط الاقتصادى فلا يعد هنا قيدا على الحرية بالمفهوم السابق ٠ فممارسة تجارة التجزئة كاملة من حيث امكان الدخول أو المشاركة فيها قد تضع الدولة لها شرطا هو القيد فى السجل التجارى ولا يخل هذا القيد بمبدأ الحرية الأصلى ٠ وبالاضافة الى ذلك ـ يتعين الا توجد اتفاقات بين اثنين أو أكثر من المنتجين على تحديد حجم الانتاج ، أو مستوى الأثمان السائد ، والا انقلب الوضع الى حالة من المنافسة الاحتكارية أو تنافس القلة ٠ كذلك لا يجوز أن يحد من حرية الدخول فى ميدان الانتاج أو الخروج منه تدخل الدولة بسياسة سعرية (كالتسعيرة الجبرية مثلا) بحيث تمثل قيدا غير مباشر على انضمام بعض المنتجين الى هذا النوع أو ذاك من الانتاج ٠

وبالمثل يتعين حتى تكون الحرية كاملة فى الانضمام أو الانسحاب من ميدان الانتاج أن تكون أثمان عناصر الانتاج وقابليتها للانتقال تتمتع بمرونة كاملة والا لو فرضت بعض القيود أو الرقابة لامتنع على بعض المنتجين الدخول فى الصناعة مما يشكل قيدا غير مباشر على حريتهم فى ذلك ٠

وقد لا تأتى القيود من جانب العرض وحده بل يحدث نتيجة فرض قيود من السلطات العامة على ما يطلبه المستهلكون من السلعة كفرض نظام التقنين أو البطاقات ، لأن من شأن هذا القيد أن يفرض على الفرد الذى يرغب فى الانضمام للانتاج قيودا معينة قد تمنعه عن الاستمرار فى محاولة الدخول فى صناعة معينة أو نشاط اقتصادى بالذات لقصور الطلب الفعلى عن استيعاب ما يقدمه بربحية مناسبة ٠

وهكذا نجد أن شرط حرية الدخول والخروج فى النشاط الاقتصادى يرتبط بأكثر من اعتبار مما يؤثر على فرض المنافسة الكاملة كنموذج ممكن أن يتحقق كما سنرى ٠

رابعا ـ علم المنتجين والمستهلكين التام بظروف السوق والثمن :
All buyers and Sellers are Informed about Various markets and prices

وهذا الشرط يقتضى أن يكون كل المنتجين على علم تام بالثمن الذى يبيع به كل منهم وان يكون كل المشترين على دراية تامة بالثمن الذى تباع به السلعة ٠ وقد كان هذا الشرط متعذرا فى الماضى لصعوبة المواصلات ، وكانت الوسيلة لتحقيقه هى أن يتواجد الجميع فى مكان واحد ٠ الا أن تطور وسائل المواصلات أو استخدام التلفون والتلغراف قد جعل من اليسير تحقيق هذا الشرط بسرعة وسهولة ، وهذا الشرط يعنى أن كلا من البائعين والمشترين يجب أن يكون على علم (مستمر) بأى تغير يطرأ على الأسعار ، أو الكمية المعروضة بالسوق لأن ذلك يؤثر على كل من البائع والمشترى ، أو بمعنى آخر يؤثر على المستوى السائد للأسعار ٠ فهذا العلم يمنع من تلاعبه بعض المنتجين بزيادة الانتاج أو نقصه رغبة فى تحقيق ربح معين ، ويحد من محاولة المستهلكين اتخاذ أسلوب أو سياسة معينة بعيدة عن تلك السائدة فى السوق ٠

بعض الشروط الجانبية الأخرى لتحقيق سوق المنافسة الكاملة :

بجانب الشروط الأربعة السابقة ـ والتى تعتبر شروطا تقليدية ـ توجد بعض الشروط أو الاعتبارات الأخرى التى يتعين تحقيقها حتى يوجد السوق الكامل أو سوق المنافسة الكاملة ونقدم بعضا من هذه الشروط على الوجه الآتى :

١ ـ عدم وجود معاملة تفضيلية : No Prefrential Treatment.

يجب الا يلقى (عميل) معاملة مميزة عن غيره سواء كان هذا الفرد بائع أو مشترى ٠ ومن المتصور أن يتحقق هذا فى السوق العالمية أكثر من السوق المحلية ، حيث تلجأ بعض الدول الى فرض الرسوم الجمركية أو تخفيضها بمقتضى اتفاقات ثنائية بين بلدين على أساس المعاملة التفضيلية بينهما ٠ فى هذا الفرض لا نكون بصدد سوق كامل وانما مجموعة من الأسواق لكل منها ثمن معين تختلف عن الآخر ٠ ولذلك يمكن أن نقول أن

نجاح دول السوق الأوربية المشتركة (١) فى اقامة السوق وازالة الحواجز الجمركية فيما بينها فيه هدم لسوق المنافسة الكاملة بالنسبة لدول العالم الأخرى ·

ب ـ سهولة انتقال السلعة وعناصر الانتاج من مكان لآخر :

من الضرورى أن تكون السلعة قابلة للانتقال بسهولة بين الأسواق أو فى السوق الواحد من مكان لآخر كذلك يتعين ان تكون عناصر الانتاج على قدر كبير من المرونة بحيث يسهل انتقالها من مكان لآخر دون قيود وهو شرط على ما يبدو يرتبط بالاعتبار الوارد فى رقم (١) الخاص بعدم وجود معاملة خاصة أو قيود ·

اذا تحققت هذه الشروط نكون بصدد سوق كامل ، وان كان وجود هذا النوع من الأسواق صعبا ان لم يكن مستحيلا · فوجود السوق الكامل بالشروط السابقة مجرد فرض نظرى الا باستثناء حالات محدودة جدا كما نرى فى سوق العملات النقدية (٢) ·

فاذا استعرضنا هذه الشروط نجد أن شرط التجانس نادرا ما يتحقق· وقد سبق أن أشرنا الى أن تدخل البائعين بوسائل الاعلام والدعاية تؤثر على ذهن المشترى بحيث تفقد السلعة فى ذهنه تجانسها مع مثيلاتها · كذلك قد يتعذر علم البائعين والمشترين بظروف السوق وثمن السلعة فلا تتحقق وحدة فى الثمن ·

---

(١) أنشئت السوق الأوربية المشتركة من ٦ دول بمقتضى اتفاقية فى ٧ مارس ١٩٥٧ تشمل (المانيا ، وفرنسا ، وايطاليا ، وهولندا ، بلجيكا ، لوكسمبرج) تهدف الى تحقيق نوع من التكامل الاقتصادى يتم تدريجيا على فترة تمتد من ١٢ : ١٥ سنة بحيث يتم خلالها الغاء الرسوم الجمركية بين الدول الأعضاء وفرض تعريفة موحدة بالنسبة للعالم ·

(٢) Probability of transferability of Commodities and Factors of Production.

ومع ذلك من الممكن ان تكون سلعة غير قابلة للانتقال محلا للتعامل فى ظل المنافسة الكاملة اذا توافرت الشروط السابقة ومثال ذلك التعامل فى (العقارات) اى الأشياء الثابتة كالمبانى والمصانع وبعض المنشآت ويكفى أن يكون هناك اتصال بين البائع والمشترى وعلم بالأسعار وظروف الشراء ·

الا ان الأمر يحتاج الى مزيد من التفصيل ، فاذا قارنا بين فاعليـــة قرارات المشترين وقرارات البائعين نجد أن قرار كل واحد من المشـترين يتخذ بعيدا عن قرار المشترى الآخر ، ونادرا ما تجمعهم سياسة واحـدة أو قرار واحد يؤثر على اسعار البيع • وهذا على خلاف الحال مع المنتجين او البائعين • فالأسعار تتحدد بالنسبة لهم فى ظل ثلاثة حالات هى المنافسة الكاملة ، والمنافسة غير الكاملة ، والاحتكار • والأولى والثانية لاتوجدان الا فى افتراضات الاقتصاديين فقط (١) وبذلك تكون الحالة الاكثر شـيوعا هى صورة تنافس القلة او المنافسة الاحتكارية على ما سنرى بعد ذلك •

ومن الضرورى أن نوضح هنا تفرقة يأخذ بها بعض الاقتصاديين بين السوق الكاملة Perfect Market وبين المنافسة الكاملة (٢) Perfect competition ولا نرى وجها لذلك التمييز فكلاهما تعبير لمعنى واحد ، واذا كان الحديث عن السوق الكامل يهتم بجانب الطلب ، والحديث عن المنافسة الكاملة يهتم بجانب العرض فان الشروط فى كل منها واحدة تهدف الى بيان اثر قرارات المستهلكين والمنتجين على جهاز الأسعار بحيث لا يستقل واحد من المشترين ولا واحد من البائعين بتحديد ثمن معين (٢) •

---

(١)
J. I. Hanson op. cit. p. *218*. «Perfect Competition and monopoly exist only in the mind, of economists.»

(٢) وفى هذا يلخص البعض مفهوم المنافسة الكاملة بقوله :

Hanson, thuogh the existance of a perfett market does not necessarily ensure perfect Competition ... *p. 219*.

«*Perfect Competition* is likely to be approximated most nearly in actual practice in markets for standardized commodities, *that* are traded by large numbers of buyers and sellers ...

The essential condition... is the assumption that they cannot infleunce the prices by their own actions.

Due and Clower : Intermediat Economic Analysis ch. 8-Price *and output*. Determination under conditions of pure-competition. p. 14-19.

فماذا يترتب على تحقيق شروط المنافسة الكاملة بالنسبة للثمن ؟

ان وحدة الثمن هى نتيجة تحقق شروط المنافسة الكاملة · بمعنى ان يسود السوق ثمن واحد للسلعة ، فلا يستطيع احد البائعين (رغبة فى الربح) أن يرفع الثمن عن المستوى السائد والا انصرف عنه المشترون الى غيره (لتجانس السلعة ، وعلم كل منهم بثمن السلعة فى السوق) · كذلك لا يستطيع احد البائعين خفض السعر عن الثمن المعروض فى السوق لأن خفضه السعر رغبة فى جذب مزيد من العملاء من شانه أن يؤدى الى التجاء باقى البائعين لتخفيض اسعارهم حتى يسود السوق ثمن واحد · وعلى اى حال فان قدرة البائع على رفع الثمن ترتبط بمدى توقعه لاستمرار الطلب على السلعة رغم رفع الأسعار ويتعلق هذا الوضع بموضوع المرونة ، كذلك يرتبط خفض الأسعار بواسطة المنتجين رغبة فى اغراء المستهلكين بالقدرة على الصمود فى سوق السلعة بأسعار أقل من المستوى المعروف ، ويرتبط بمدى الموازنة بين ما يخسره البائع نتيجة التخفيض وما يجنيهمقابل الاقبال الشديد على شراء سلعته بسعر منخفض وهى أمور تحكمها مرونة السلعة وقواعد الايراد الناشىء عن البيع ·

واخيرا فان هذا التحليل لابد له أن يدخل فى الاعتبار شروط التجانس والعلم وعدم التفضيل ·· الى آخر شروط المنافسة الكاملة والا فان تخلف شرط منها يعنى تكون الثمن فى ظل شروط المنافسة غير الكاملة · وهذا ما نعرضه فى الأجزاء التالية ·

والآن نتابع تحليلنا ببيان تكون الثمن فى ظل المنافسة الكاملة ·

تحديد الثمن فى المنافسة الكاملة

• Perfect Competition

يتحدد الثمن فى المنافسة الكاملة اذا تحققت شروط السوق الكامل (١) Perfect Market وهى شروط اربعة كما نكرنا وتتمثل فى شرط :

اولا : التجانس بين السلع المنتجة •

ثانيا : كثرة البائعين والمشترين •

---

(١) لفظ السوق Market لا يعنى (المفهوم المكانى) الذى نستخدمه فى اللغة الدارجة أى المكان الذى نتبادل فيه السلع والخدمات ، وانما نقصد به عملية تقابل قوى الطلب والعرض لسلعة معينة وتحديد ثمن لها دون ارتباط بمكان معين أو زمن محدد • فنقول أن سوق المنسوجات قد ارتفعت أسعاره اليوم ، وأن سوق الذهب فى العالم يواجه مشكلات معينة وأن سوق الأوراق المالية فى حالة اضطراب •

وهنا نركز على السوق بمعنى قوة الطلب والعرض ، وثمن السوق الذى يتحدد نتيجة تلاقيهما معا •

وفى هذا يعرف (ويكستيد) السوق بأنه :
The market is The characterestic phenomenon of economic life

ويضيف قوله :

The constructions of markets and market prices is the central problem of Economics.

D. Wicssteed : Common Sence of public Economy, Book, 1, ch. VI.

J.L. Hansen A text book op. cit. ch. IX [Markets]

ثالثا ـ سهولة الاتصال بين مجموع البائعين ومجموع المشترين

رابعا : عدم وجود معاملة تفضيلية ٠

خامسا ـ سهولة انتقال السلعة من مكان لآخر

اذا تحققت هذه الشروط نكون بصدد سوق كامل ، وان كان وجود هذا النوع من الأسواق صعبا ان لم يكن مستحيلا ٠ فوجود السوق الكامل فرض نظرى (١) ، الا باستثناء حالات محدودة جدا مثل سوق العملات النقدية كما ذكرنا ٠

فاذا استعرضنا هذه الشروط نجد أن شرط التجانس نادرا ما يتحقق لأن تدخل البائعين بوسائل الاعلان والدعاية تؤثر على ذهن المشترى بحيث تفقد السلعة فى ذهنه تجانسها مع مثيلاتها ٠ كذلك قد يتعذر علم البائعين والمشترين بظروف السوق وثمن السلعة فلا تتحقق وحدة فى الثمن ٠

الا أن الأمر يحتاج الى مزيد من التفصيل فقرار كل واحد من المشترين يتحدد بعيدا عن قرار المشترى الآخر ، ونادرا ما تجمعهم سياسة واحدة أو قرار واحد يؤثر على أسعار البيع ٠ وهذا على خلاف الحال مع المنتجين أو البائعين ٠

فالأسعار تتحدد بالنسبة للبائعين فى ظل ثلاثة حالات : المنافسة الكاملة ، والمنافسة غير الكاملة ، والاحتكار ٠ والأولى والثانية لا توجد

---

(١) هناك فرضان نظريان فى تحديد الثمن هما فرض المنافسة الكاملة وفرض الاحتكار الكامل ، وبينهما عدة نظم من المنافسة غير الكاملة والاحتكار غير الكامل وهى الصور الواقعية التى يتم فيها تحديد الأثمان ٠

الا فى افتراضات الاقتصاديين فقط (١) وبذلك تكون الحالة الأكثر شيوعا هى صورة تنافس القلة او المنافسة الاحتكارية على ما سنرى بعد ذلك ·

وسنرى فى المباحث التالية دراسة مفصلة لكيفية تحديد الأثمان فى كل من نموذج المنافسة الكاملة والاحتكار والمنافسة الاحتكارية وتنافس القلة ، الا اننا نود الاشارة الى انه على الرغم من ان سوق المنافسةالكاملة سوقا (نظرية) الى حد ما الا أن استعراض كيفية تكون الثمن فيها يساعد على توضيح التحليل الاقتصادى لتكون الثمن فى باقى نماذج الأسواق ·

كذلك نشير الى ما سبق أن ذكرناه من أن بعض الكتاب يرى ان وجود السوق الكاملة لا يعنى وجود المنافسة الكاملة ، واننا نخالف هذا الاتجاه لأن السوق الكاملة من مظاهرها شيوع المنافسة الكاملة (٢)

ومع كثرة الاصطلاحات العلميــة التى تدل عـلى سوق المنافسة الكاملة (٣) فانها جميعهـا تنتهى عند نقطة محـددة وهى توفر الشروط السابق ذكرها ·

---

(١) J.L. Hansen : op. cit. p. 218.... Perfect competition and Monopoly exist only in the minds of economists.

(٢) .... Though the existance of a perfect market does not necessairly ensure perfect competition .... Hansen. op. cit. P. 219.

(٣) يرى البعض استعمال لفظ Free Compotition كمـرادف لكلمـة Perfect Competition للدلالة على انطباق كل شروطالمنافسة الكاملة · اما اذا لم تطبق جميعها فاننا نستخدم لفظ Pure Compitition انظـر :

E. H. chamberlin : The theory of Monopolistic Competition. London, 1933. p. 110.

واذا كنـــا قد أفردنا المبحث الأول لدراسة شروط المنافسة الكاملة والمبحث الثانى لاستعراض وحدة الثمن فى هـــذه السوق ٠ فان المبحث الثالث يتناول تحديد حجم الانتاج والثمن معا ٠

ونكتفى فى هذا المجال بالقول بأن ما سبقت دراسته فى ظاهرة الطلب والعرض وعلاقتهما بالثمن وثمن التوازن انمـا استخدمنا فيهـا نموذج المنافسة الكاملة فى الزمن القصير حتى تكون أكثر وضوحا وسهولة للدارس المبتدىء ٠ –

ونتابع فيما يلى دراسة تحديد الثمن وكمية الانتاج فى سوق المنافسة الكاملة

تحديد الثمن وكمية الانتاج
فى المنافسة الكاملة

رأينا فيما سبق نموذج سوق المنافسة الكاملة ، وتابعنا الشروط الواجب توافرها لتحقيقه ، ونستكمل هنا كيفية تحديد الثمن فى هذا السوق ، وبالتالى كيفية تحديد حجم الانتاج به .

ومن المعروف أن تحديد كمية الناتج وسعره فى أى وحدة انتاجية فى ظل ظروف المنافسة الكاملة انما يعتمد على قوى العرض والطلب . وسنبدأ أولا فى دراسة طبيعة الثمن فى نظام المنافسة الكاملة . ثم بعد ذلك ندرس طبيعة الانتاج ومحدداته فى نفس النظام وهو ما يعرف بتوازن المنشأة أو توازن المنتج .

طبيعة الثمن فى سوق المنافسة الكاملة

اذا تحققت شروط المنافسة الكاملة ، ساد السوق ثمن واحد . وتفسير ذلك أنه فى هذا النظام لا يستطيع منتج فرد أن يؤثر بسلوكه على مستوى الثمن السائد ، ولا يستطيع مستهلك فرد أن يؤثر على مستوى الثمن السائد . ويترتب على ذلك أن يتكون الثمن فى سوق المنافسة الكاملة مستقلا استقلالا تاما عن تصرفات المنتجين (العارضين) الأفراد . وعن تصرفات المستهلكين (الطالبين) الأفراد .

ففى السوق الواحد ، فى الوقت الواحد ، لا يمكن أن يكون للسلعة الواحدة الا ثمن واحد . وهذا ما يسمى (بوحدة الثمن) .

ولا يعنى ذلك أن العارضين للسلعة يتخذون موقفا موحدا . فالحقيقة خلاف ذلك . فكل منتج أو عارض يدخل السوق بالسلعة ، وله تقديره الخاص . ذلك أن نفقة الانتاج تختلف من منتج لآخر ، ثم أن حاجة البائع

الى المبالغ النقدية والتى يضحى من اجلها بالسلعة المباعة تختلف منشخص لآخر ، ولذلك يكون لكل منتج أو عارض فكرة خاصة به عن (ثمن التضحية) لما يجوز من سلعة او خدمة • الا أن هذه الفكرة او هذا الحساب المنفرد سرعان ما يذوب فى الفكرة العامة او الحساب الواحد او الثمن الواحد فى السوق • ولذلك كثيرا ما يكون منحنى العرض الفردى مخالف الى حد كبير لمنحنى العرض الكلى •

والوضع السابق شبيه تماما بموقف المستهلك أو طالب السلعة • فالحاجة لحيازة سلعة ما او خدمة معينة امر لا يتساوى فيه اثنان • ولذلك فان المقارنة التى يقوم بها المستهلك بين منافع النقود الحدية التى لديه . والمنافع الحدية للسلعة المشتراه تختلف كثيرا من شخص لآخر • ولذلك يختلف منحنى الطلب الفردى عن منحنى الطلب الكلى للسلعة •

ومع ذلك ‥ لا يتحدد فى سوق المنافسة الكاملة الا ثمن واحد •

هذا الثمن تفرضه ظروف السوق ، والعوامل التى تتدخل من جهة الطلب الكلى والعرض الكلى فى تحديده دون أن يكون لفرد واحد فضل فى ذلك •

فالعرض الفردى فى سوق المنافسة الكاملة ذرة صغيرة فى بنيان العرض الكلى ، بحيث لا يتأثر هذا الأخير بدخول منتج فرد او خروج آخر من ميدان البيع والشراء • ونتيجة لهذا يصبح العرص الكلى عديم المرونة بالنسبة للتغيرات التى تحدث فى العرض الفردى . وهو عديم المرونة كذلك بالنسبة للثمن • فالثمن معطاه أو هو مستقل تماما عن قرارات الوحدة الانتاجية . او المنشاة الواحدة ، أو المنتج الفرد •

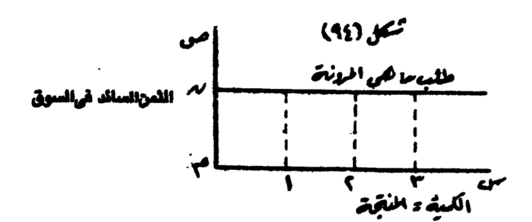
واستقلال الثمن راجع الى توفر ركن هام من أركان المنافسة الكاملة وهو التجانس المطلق بين المنتجات ، بحيث أن اى محاولة من منشاة فردية لرفع الثمن فى السوق سيؤدى لانصراف المستهلكين عنها الى غيرها منتجى (نفس السلعة) والتى تباع بثمن اقل • فلا مصلحة للمستهلك فى شراء

وحدات من منشأة بثمن يستطيع الحصول على مثيلتها تماماً من منشأة اخرى بثمن اقل ٠

ويترتب على ذلك ان اى محاولة لرفع الثمن سيكون مصيرها الفشل سريعا أو التراجع بالثمن نفسه الى المستوى السائد ٠ بل ان خفض الاسعار بواسطة منشأة بذاتها سيؤدى فى نهاية الأمر الى الالتزام بالسعر السائد ، حيث يترتب على خفضها السعر عن المستوى المستقر عليه ان يتنافس المستهلكون عليها ، وامام زيادة الطلب ، ورغبة فى الربح تبدأ فى رفع الأسعار الى ان تصل للثمن الموحد المستقل ، الثابت ٠

ويلاحظ من جهة اخرى ان الطلب على منتجات المنشأة الفرديه فى سوق المنافسة الكاملة طلب متناهى المرونة ٠ بمعنى انعدام فاعلية اى قرار يصدره المنتج الفرد او البائع بتحديد ثمن معين بعيدا عن الثمن السائد

ويوضح الشكل الآتى ذلك :



شكل (٩٤)

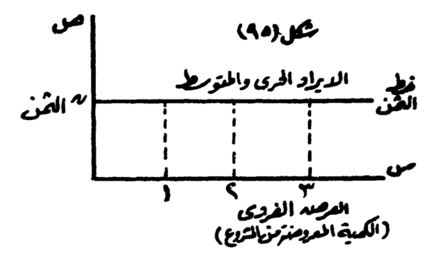
فى الشكل السابق نرى على المحور (س) الكميات المنتجة ، وعلى المحور (ص) الثمن السائد فى السوق ٠ نلاحظ ان الثمن يتحدد مستقلا عن قرارات المنتجين ٠ فسواء كانت الكمية المنتجة (١) أو (٢) أو (٣)

فالثمن السائد هو (م ن) ، حيث ان طلب السلعة متناهى المرونة ، والكمية التى يطلبها المستهلكون تطلب بالثمن السائد ٠

ونضيف الى ذلك ان الثمن السائد (او الثابت) يؤدى الى زيادة ايرادات المنتج الكلية بما يعادل حصيلة بيع الوحدات فى السوق بالثمن الموحد ٠

فاذا باع المنتج وحدة واحدة ، كان ايراده الكلى عبارة عن ثمن هذه الوحدة ٠ واذا باع وحدة اضافية كان ايراده الحدى (ثمن الوحدة المضافة) مساويا تماما لثمن الوحدة فى السوق ٠

ومعنى ذلك ان استقلال الثمن فى السوق يعمل على ثبات الايراد المتوسط والايراد الحدى عند كل مستوى من مستويات العرض او الانتاج ٠ ولذلك يكون منحنى الايراد الحدى (وهو بذاته منحنى الايراد المتوسط) افقيا كما يتضح من الشكل الآتى :



شكل (٩٥)

فالثمن فى سوق المنافسة الكاملة هو الثمن الذى يتساوى فيه ثمن الوحدة المباعة فيه مع الايراد الحدى للمنتج Marginal Revenue وهذا الأخير يمثل عدد الوحدات النقدية الزائدة عن الايراد الكلى Total Revenue على اثر زيادة الكمية المباعة بوحدة واحدة ٠

والجدول الآتى يوضح ذلك :

عدد الوحدات المباعة	ثمن الوحدة بالقروش	الايراد الكلى	الايراد الحدى
١٠٠	٥٠	٥٠٠	—
١٠١	٥٠	٥٥٠	٥٠
١٠٢	٥٠	٦٠٠	٥٠
١٠٣	٥٠	٦٥٠	٥٠
١٠٤	٥٠	٧٠٠	٥٠
١٠٥	٥٠	٧٥٠	٥٠
١٠٦	٥٠	٨٠٠	٥٠
١٠٧	٥٠	٨٥٠	٥٠

مما سبق يتضح أن ثمن بيع الوحدة فى السوق هو ٥٠ قرشا فى كل الحالات ٠ اذ ان زيادة المبيعات من ١٠٠ وحدة الى ١٠٧ وحدة لم يغير من الثمن السائد فى السوق (ثمن سوق المنافسة الكاملة) ٠ الا أن تزايد المبيعات قد عمل على تزايد الايراد الكلى (عدد الوحدات × الثمن) فارتفع الايراد الكلى من ٥٠٠ قرش الى ٨٥٠ قرشا ٠ أما الايراد الحدى فهو ثابت (٥٠ قرش) ٠ ويتضح من ذلك ان خصائص الثمن السائد فى سوق المنافسة الكاملة هو تساوى ثمن الوحدة المباعة (٥٠ قرش) مع الايراد الحدى (٥٠ قرش) ٠

الثمن فى المنافسة الكاملة هو ثمن التوازن

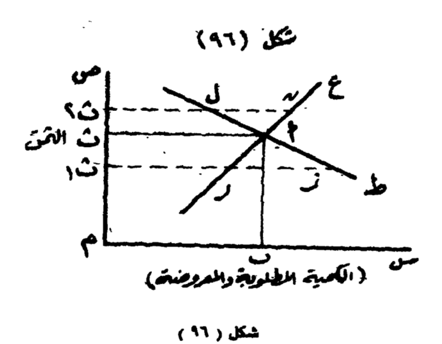
أ ـ الثمن فى الفترة القصيرة جدا هو ثمن مؤقت :

فى سوق المنافسة الكاملة يترتب على وحدة الثمن واستقلاله أن يكون الثمن الذى يتحدد فى السوق هو الثمن الذى عنده يتساوى حجم الكمية المعروضة مع حجم الكمية المطلوبة ويسمى (بثمن التوازن) ٠

ويتحقق ثمن التوازن فى الفترة القصيرة جدا ، بحيث أنه فى أى فترة زمنية سابقة أو لاحقة يتحدد ثمن آخر قد يفوق الطلب فيه العرض أو العكس ٠

فاذا حدث أن زادت الكمية المطلوبة عن الكمية المعروضة فان الثمن يرتفع عن ثمن التوازن الأصلى ٠ واذا حدث وزادت الكمية المعروضة عن الكمية المطلوبة فان الثمن ينخفض عن ثمن التوازن الأصلى ٠ الا ان هذا التطور مؤقت ٠ بمعنى أن القوى التلقائية للعرض والطلب والتى تبلغ اقصى مداها فى سوق المنافسة الكاملة سرعان ما تعيد التوازن الى ما كان عليه ٠

والشكل التالى يحدد ذلك :



شكل (٩٦)

من الشكل السابق يتضح ان ثمن التوازن قد تحدد عند مستوى الثمن (م ث) · وتعادلت الكمية المطلوبة ، مع الكمية المعروضة فى النقطة (أ) · وهى نقطة تقـــاطع منحنى الطلب (ط) مع منحنى العرض (ع) حيث الطلب = (م ب) والعرض = (م ب) أيضا ·

فاذا حدث أن ارتفع الثمن ـ لأى سبب من الأسباب تتعلق بعـوامل الطلب أو العرض ـ الى المستوى (ث٢) فان العرض يصبح أكبـر من الطلب · لأنه عند المستوى (ث٢) سيطلب المشترين الكمية (ل ث٢) فقط على حين المعروض الكمية (ن ث٢) وهذا من شأنه أن يدفع المنتجين الى تخفيض الثمن تدريجيا حتى يكتسبوا مزيدا من وحدات الطلب ، بحيث تبدأ النقطة (ن) تتجه تدريجيا الى اسفل فى اتجاه النقطة (أ) ، وعلى اثرها تتحرك النقطة (ل) تدريجيا الى اسفل فى اتجاه النقطة (أ) الى أن نصل الى ثمن التوازن الأصلى (أ) ·

أما اذا انخفضت الأسعار ـ بسبب ظروف متعلقة بالعرض أو الطلب ـ الى المستوى (ث١) فان الطلب يصبح أكثر من العرض · لأنه عند المستوى (ث١) سيطلب المشترون الكمية (ز ث١) بينما لا يعرض المنتجون الا الكمية

(ث١) فقط · وأمام نقص العرض عن الطلب يبدأ المشترون فى رفع الثمن تدريجيا نتيجة تنافسهم على الوحدات المعروضة ، فيبـــدأ المعروض فى التحرك على منحنى العرض متجها الى النقطة (أ) بينما يتراجع جزء من وحدات الطلب نتيجة ارتفاع الأسعار ، وتبـدأ النقطة (ز) فى التحـرك نحو نقطة التوازن الأصلى (أ) ·

وترتيبا على ذلك يمكن أن نعتبر أن هناك مستوى وحيدا يتم فى ظله تساوى الكمية المطلوبة مع الكمية المعروضة وهو مستوى السعر (ث) وان المستويين (ث١) ، (ث٢) غير ثابتين ·

(ب) ثمن التوازن فى المنافسة الكاملة هو الثمن الذى يعقد عنده اكبر عدد من الصفقات :

يلاحظ انه عند (ثمن التوازن) يتم بيع اكبر كمية ممكنة من المنتجات بحيث انه لو تغير هذا المستوى الى مستوى ثمن اقل أو اكبر لانخفضت كمية المبيعات أو عدد الصفقات التى تتم فى السوق ·

ويمكن تفسير ذلك بسهولة اذا اخذنا الفرضين السابقين :

١ ـ اذا ارتفعت الأســعار من (ث) الى المســتوى (ث٢) فان الكميــة المطلوبة ستنخفض من الكمية (م ب) الى الكمية (م و) · وعلى الرغم من ارتفاع الكمية المعروضة على اثر ارتفاع الأسعار من الكمية (م ب) الى الكمية (م هـ) الا أن حجم الطلب (وهو اقل الكميتين) هو الذى يحـدد عدد الصفقات التى تتم فى السوق · ومن المنطقى أن يتناقص عدد هــذه الصفقات بمجرد ارتفاع الأسعار · ويوضح ذلك الشكل (٩٧) الواقع جهة اليمين :

الفصل الثانى

الاحتكار (1) Monopoly

مقـــدمة :

فى الفصلين السابقين من هذا الباب تناولنا الشكل الاول من اشكال الاسواق بالدراسة . والواقع ان هناك عددا لا نهـائيا من اشكال السوق راجع الى تعدد العلاقات بين فريق البائعين والمشترين من ناحية ، وكثرة السلع والخدمات ، واختلافات الظروف التى يتم من خلالها تحديد الثمن فى كل حالة من الحالات .. ومع ذلك يمكن القول بأن ما سبق دراسته (وهو نموذج المنافسة الكاملة) قد أوضح لنا ان تحركات الأثمان تحدث فى محيط يكاد يكون مستقلا استقلالا تاما عن سلطة البائع والمشترى وأن هناك شروط محددة لابد من توافرها حتى يقوم هذا النظام ، فضلا عن أن نطاق تحديد حجم الانتاج ومستوى الأسعار انما يتحقق هو ايضـا طبقا لاعتبـارات خاصة به .

ومن مفهوم المخالفة يمكن القول بأن تخلف شروط المنافسة الكاملة ، او عدم تحقق كل او بعض ظروفها ينقلنا الى نماذج اخرى من المنافسة غير الكاملة .

واذا اعتبرنا ان المنافسة الكاملة تقف عند نقطة معينة ، فان الاحتكار يقف فى نقطة مقابلة لها تماما ، وبين النقطتين المتناقضتين عدد كبير مـن

---

(1) Hailstones and Dodd : op. cit. : Monopoly and Monopolistic Competition : ch. 10, p. 201

H. Kohler : op. cit. : The real world of imperfect Competition : ch. 18. p. 404.

R. Brandise : op. cit. The monopolistic firm ch. 23, p. 426.

الأنظمة بعضها يقترب من المنافسة الكاملة ، وبعضهـا الآخر يقترب مـن الاحتكار ٠

ونقطة التشابه بين المنافسة الكاملة والاحتكار الكامل ان كلاهما نظم تبعد عن الواقع فى كثيـر من الحـالات ٠ وتسـتخدم كأدوات للتحليـل الاقتصادى ، وكمرشد التوضيح فيما يتعلق بالنظم الأخرى الأكثر واقعية كالمنافسة الاحتكارية وتنـافس القلة ٠ وغيـرها من صور المنافسة غيـر الكاملة ٠ ويمكن القول بوجه عام أن تخلق شرط من شروط المنافسة الكاملة يجعلنا فى مواجهة نموذج من نماذج المنافسة غير الكاملة ، وباستعراض الشروط التى سبقت دراستها يتضح أن :

أ ـ فى المنافسة الكاملة كل من البائع والمشترى ذرة فى محيط الطلب والعرض ٠ ولذلك يتحدد الثمن مستقلا عن كلا القوتين ٠ فاذا تخلف هذا الشرط ـ كان يكون للبـائعين سلطة ما فى تحـديد الثمن أو للمشترين نفوذ معين فى تحـريك الثمن ، نكون بصـدد ما يعرف (بتنافس القلة) ٠ فاذا كان عدد البائعين لا يتجاوز اثنين فقط سميت (بالمنافسة الثنائية) وهو نفس الوضع فى حالة الشراء ٠

ب ـ اذا كان عدد البائعين كبيرا ، وكل مستقل بسياسة معينة ، مع اختلاف فى الوحدات المنتجة يواجهنا نظام (المنافسة الاحتكارية) وهو مزيج من الاحتكار والمنافسة الكاملة ، ويحمل ملامح من كل منهما ٠

جـ ـ قد يتخلف شرط آخر من شروط المنـافسة الكاملة بجـانب الشرطين السابقين وهما : كثرة البائعين والمشترين ، وتجانس السلعة ، فقـد يسقط فرض العلم أو تتعذر حرية الدخول والخروج من الصناعة ، وهنا أيضا نواجه بصور أخرى من المنافسة غير الكاملة ٠

وسنخصص الفصل الثالث لدراسة الاحتكار وما يتبعه من الفصول لدراسة الصور الأخرى من المنافسة غير الكاملة ٠

معنى الاحتـــكار :

هناك تعريفات عدة متفرقة لمعنى الاحتـكار ، وكلهـا تتفق فى نقطة واحدة هى انفراد شخص واحد برسم سياسة البيع أو الشراء لسلعة أو

خدمة دون أن ينافسه منافس فى ذلك على الا يكون لهذه السلعة أو الخدمة بديل معين (١) · وترجع كلمـــة الاحتكار monopoly (هى لفظ شـــاع استخدامه فى مؤلفات الاقتصاد للدلالة على احتكار البيع والشراء معا) الى لفظين فى اللغة اللاتينية هما mono بمعنى (واحد) ، و poly بمعنى (بيع) وكلاهما يكـون مفهوم (البائع الواحـــد) single seller لسلعة ليس لها بديل ، ولا يواجه بائعها اية منافسة فى السوق سواء مـن مشروع ينتج نفس السلعة او من مشروع ينتج سلعة بديلة لها ·

والمحتكر بهذا الوضع يكون فى مركز القوة بالنسـبة للمشترين اذا كان بائعا وبالنسبة للبائعين اذا كان مشتريا ·

ونود منذ البداية أن نشير الى أن الاحتكار أنواع :

١ ـ احتكار البيع : وهو الاكثر شيوعا ويطلق عليــه الاحتكار التـــام pure monopoly ، أو perfect monopoly

٢ ـ احتكار الشراء : وهو الأقل شيوعا والأحدث استخداما (٢) ويطلق عليــه monopsony اشتقاقا ايضـــا من اللفظ اللاتينى (mono) و (psony) بمعنى يشترى ، ورغم ندرة احتكار الشراء الا أن له

---

(1) «...The only seller of a good for which no close substitute exist...» Kohler. P. 407

«.... This latter assumption (substitute) of course, makes it difficult for a pure monopoly to exist ...» Dodd. p. 201.

«... Our one firm producing (this) product...» Brandis. P. 428.

Wilhelm Roepke : Economics of the free society, ch VI [Markets and Prices] no. 4, Monopoly, P. 153. p. 160.

«Monopoly ... which in the strict meaning of its Greek root means (Single seller) viz, the exclusive concentration of the supply of a commodity in a single hand .... p. 160.

2) **Joan Robinson** : The Economics of Imperfect Competition : London, 1950, p. 214 and Footnote no. (1) p. 215. also :

صور معروفة ، وتبرز فى ظروف اقتصادية محـددة ندرسها بعـد قليـل .

٣ ـ الاحتكار المتبادل أو المزدوج : وهو حالة وجود بائع واحد ومشترى واحد لسلعة لابديل لها . وهو فرض غاية فى الندرة الا أنه موجود كما سنرى (١) .

(احتكار البيع)

تتحقق شروط احتكار البيع أو الاحتكار التام ـ كما ذكرنا ـ اذا قام بائع واحد أو منتج واحد بعرض سلعة لا بديل لها فى السوق بحيث أن أى تغير يطرأ على حجم ونوع وصـفات السلع الأخـرى لن يؤثر بدرجة أو بأخرى على حجم وسـعر السلعة محل الاحتكار ، ولن يؤثر على الوضع الاحتكارى لبائعها أو منتجها . وصور احتكار البيع متعددة على المستوى الداخلى والمستوى الدولى .

فمن ناحية كثيرا ما تؤدى صور الانتاج الكبير ـ فى حالة نجاحها ـ

---

(١) التقسيم السابق أبسط التقسيمات ويستخدم عادة فى المراحل الأولى الدراسية فى النظرية النقدية ، أما الدراسة التطبيقية فهى تتناول أنواع عديدة من الاحتكارات مثل الاحتكار العام (الحكومى) والخاص ، والاحتكار الدولى بالنسبة للعالم الخارجى ، والاحتكار القانونى والاحتكار الفعلى ، وكلها صور ترتبط بدراسـات أخرى تطبيقية يضيق المجـال عن التعرض لها . راجع فى ذلك :

Brandis : op. cit. p. 430.

Leftwich : op. cit. p. 90 and p. 130.

Kohler : Sancity ohollenged : The real world of imperfect Competition ch. 18.

يقسم الاحتكار الى :

Regulated monopoly, free monopolies p. 408.

راجع : محمد حسن الجمل : القيمة والأثمـان ، القـاهرة ١٩٥٢ ، ص ١٩٧ ، ص ٩٠٠ .

الى الاحتكار ، خاصة اذا ارتبط الانتاج الكبير بصور التركيز فى هيئة كارتل او ترست او غيرها من الصور التى سبقت دراستها ٠

ولا يخفى ما للاحتكارات العالمية من اثر بارز تمتد نتائجه لتشمل عددا كبيرا من الدول ٠ فاحتكارات الحديد والصلب ، واحتكارات البترول والذهب واليورانيوم ، والاحتكارات فى بعض السلع الالكترونية ، والسلع العربية جميعها صور ونماذج تختلف من حيث الشهرة والقوة وتتشابه من حيث التكوين ٠

وبصرف النظر عن انواع وصور الاحتكارات فانها تتميز جميعها بقوة سيطرة المحتكر على جهاز الثمن فى السوق ، اذ على خلاف السوق العادى لا يتكون الثمن نتيجة قوى الطلب والعرض لمجموع البائعين والمشترين ، وانما يتحدد نتيجة (العرض الفردى) للمحتكر و (الطلب الجماعى) للمستهلكين ٠ مع ملاحظة أن الطلب على المعروض هنا هو الطلب المطلق أو الطلب الكلى بالنسبة لهذه السلعة (١) ٠

الثمن والاحتكار

الطلب والعرض والثمن في حالة الاحتكار :

فى حالة الاحتكار يحدد المحتكر وحدة العرض الكلى للسلعة ، وبالتالى فان الثمن يتوقف على تعريفات المحتكر دون تصرفات المستهلكين ٠ وبديهى أن يترتب على نقص العرض ارتفاع فى الأسعار ، والعكس صحيح طبقا للقاعدة العامة ، ونضيف هنا أن منحنى الطلب نتيجة لذلك لا يأخذ نفس اتجاه منحنى الطلب فى حالة المنافسة الكاملة وانما يقع منحدرا الى أسفل جهة اليمين دلالة على أن ثمن السلعة لا يتحدد مستقلا كما هو الحال

---

(1) Demand here is the entire market demand. Dodd. p. 202.

فى المنافسة الكاملة (وهو يأخذ شكل الخط المستقيم) وانما هو انعكاس لتصرفات المحتكر بحيث ينخفض السعر اذا أراد المحتكر زيادة مبيعاته ويرتفع السعر اذا أراد تحديد مبيعاته (٢) ٠

فالثمن هنا ليس (معطاه) كما هو الحال فى المنافسة الكاملة ٠ ولكنه ثمن يحدده المحتكر عند المستوى الذى يعود عليه باكبر دخل ممكن ٠ ويترتب على ذلك أيضا أن يقع منحنى الايراد الحدى أسفل منحنى الايراد المتوسط للمحتكر على عكس حالة المنافسة الكاملة التى يتساوى فيها الايراد الحدى مع الثمن (الايراد المتوسط) ٠

والمثال يوضح ذلك :

اذا كنا بصدد محتكر لانتاج نوع معين من المحركات فان الثمن يتحدد كالآتى :

اذا كان المطلوب وحدة واحدة كان الثمن ١٠٠٠ جنيه ٠

اذا كان المطلوب وحدتين خفض الثمن الى ٩٠٠ جنيه ٠

اذا كان المطلوب ٣ وحدات خفض الثمن الى ٨٠٠ جنيه ٠

اذا كان المطلوب ٤ وحدات خفض الثمن الى ٧٠٠ جنيه وهكذا ٠

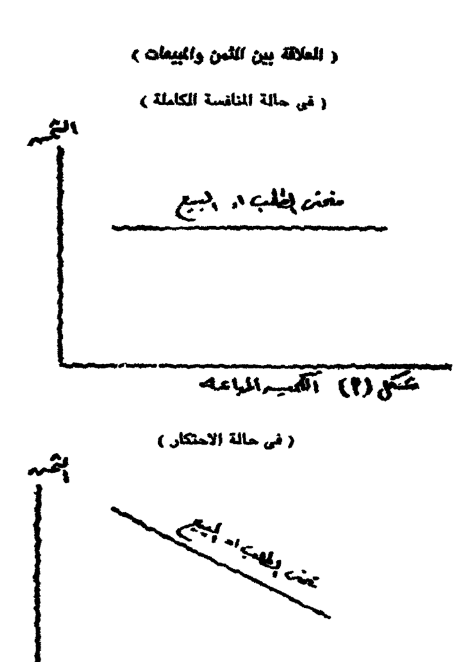
ويصبح منحدر الطلب أو البيع كالآتى :

---

(٢) لابد أن نذكر هنا أن حريته فى رفع أو خفض الثمن ليست مطلقة وانما تحددها عوامل المرونة كما سنرى حالا ٠

(العلاقة بين الثمن والمبيعات)

(فى حالة المنافسة الكاملة)



شكل (١١٢)

نلاحظ فى الشكلين السابقين أنه فى حالة المنافسة الكاملة مهما كانت الكمية المباعة فان الثمن هو ٨٠٠ جنيه وهو ثمن مســتقل فى السوق عن تصرفات المستهلكين والمنتجين . أما فى حالة الاحتكار (الشكل اليسار)

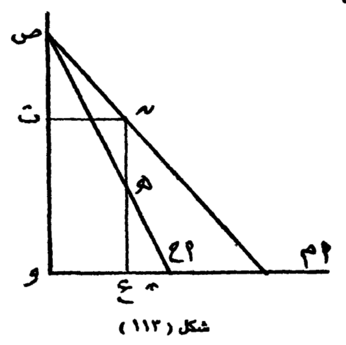
فان الثمن يأخذ شكل منحنى من أعلى الى اسفل جهة اليمين دلالة على تخفيض المحتكر للثمن كلما اراد تصريف كمية اكبر من انتاجه ٠

الايراد الحدى والثمن فى حالة الاحتكار :

راينا فيما سبق كيف يتحـدد الايراد المتوسط (الثمن) بيانيا فى حالة الاحتكار ٠ ويمكن بسهولة تحديد كيفية اتجاه منحنى الايراد الحدى اذا علمنا أن الايراد الحدى دائما فى حالة الاحتكار اقل من الثمن ولتيسير ذلك نعود الى مثالنا الحسابى فى الصفحة السابقة ونلاحظ الآتى :

عدد الوحدات	الثمن الايراد المتوسط	الايراد الكلى	الايراد الحدى
١	١٠٠٠	١٠٠٠	١٠٠٠
٢	٩٠٠	١٨٠٠	٨٠٠
٣	٨٠٠	٢٤٠٠	٦٠٠
٤	٧٠٠	٢٨٠٠	٤٠٠

مما سبق يتضح انه على الرغم من تزايد الايراد الكلى الا أن الايراد الحدى يتناقص وانه اقل من الثمن (أو الايراد المتوسط) ويتضح ذلك بيانيا فيما يلى :



شكل (١١٣)

فى الشكل السابق نرى أن المنحنى (أ م) يمثل الايراد المتوسط أو الثمن ، والمنحنى (أ ح) يمثل الايراد الحدى · وهو أشد انحدارا من المنحنى السابق · وتحدد النقطة (ث) مستوى الثمن عندما تكون الكمية المباعة (و ع) ، كذلك يمكن أن نقول انه عند نفس الكمية (و ع) كان مستوى الثمن (ث ن) بينما الايراد الحدى هو (ع هـ) فقط ·

ولكن الى أى مدى يستطيع المحتكر تخفيض الثمن رغبة فى زيادة الايراد ؟ وهل يمكنه رفع الثمن الى ما لا نهاية ؟ ان الاجابة على ذلك تتوقف على دراسة أثر مرونة الطلب على سلوك المحتكر وبالتالى على ايراده الحدى ·

المرونة والايراد الحدى :

من المعروف أن المحتكر ـ مثله مثل باقى أصحاب الأعمال ـ يستهدف الحصول على أكبر قدر ممكن من الربح · ولذلك فانه يحدد الكمية المنتجة ، أو المعروضة عند النقطة التى يتم فيها تعظيم هذا الربح · والذى يتحقق له اذا تم تصريف الانتاج بأعلى ثمن واقل نفقة · ولكننا رأينا انه كلما انخفض الثمن انخفض الايراد الحدى ، ومعنى ذلك أنه كلما كان انخفاض الثمن كبيرا كان انخفاض الايراد الحدى أكبر والعكس صحيح ··

ومن المعروف أيضا أن درجة انخفاض الثمن (نتيجة ارتفاع العرض) تتوقف على درجة مرونة الطلب · ويحكم ذلك قاعدة مؤداها انه كلما ارتفعت درجة مرونة الطلب كلما انخفض الثمن فى حالة الاحتكار والعكس صحيح (١) · ومعنى ذلك أن الايراد الحدى يتوقف على مرونة الطلب فاذا كان الطلب على السلعة متكافىء المرونة ، فلن يؤثر هذا الطلب على

---

1) «The greater is the elasticity of demand, the lower is the monopoly price, and vice versa.»

W. Roepke : op. cit. Ch. IV p. 154

وفى نفس المرجع تتضح خطورة هذا التحليل على احتكار بيع السلع الغذائية ·

الثمن الذى يحدده المحتكر اذ سوف تزيد الكمية المطلوبة بنفس نسبة النقص فى الثمن وتنقص نسبة الزيادة فى الثمن • وبناء عليه يظل الايراد الذى يحصل عليه المحتكر ثابتا فى فرض الزيادة والنقصان وهى حالة غير واقعية • انما اذا كان الطلب على السلعة مرنا ، فالثمن الذى يعود على المحتكر باكبر ايراد ممكن يكون ثمنا منخفضا • ذلك أن المحتكر يستطيع أن يزيد من الكمية المباعة بنسبة اكبر من نسبة الانخفاض فى الثمن ، ويكون بامكانه زيادة دخله مما يعنى أنه رغم انخفاض الثمن الا أن الانخفاض فى الايراد الحدى يكون قليلا • وفى حالة الطلب غير المرن يكون الثمن الذى يعود على المحتكر باكبر ايراد ثمن مرتفع ، لأن الكمية المطلوبة عند رفع الثمن تنقص حقا ، ولكن نقصانها يكون بنسبة اقل من نسبة زيادة الثمن •

ومن هنا تتضح خطورة احتكار بيع المواد الغذائية خاصة احتكار بيع الحبوب لأنه كلما انخفضت مرونة الطلب كلما ارتفع الثمن الاحتكارى والعائد الكلى على المحتكر دون خشيةتراجع الطلب على انتاجه •

ولذلك ايضا تعمل دائما المؤسسات الاحتكارية على رسم سياسة الأسعار والانتاج فى ضوء اعتبارات مرونة الطلب ووجود البدائل أو عدمها (استبدال القطارات بالسيارات ، ومواقد الكيروسين بالبوتاجاز • الخ) ، وهناك حالات أخرى تتميز بانخفاض مرونة الطلب الى حد كبير مثل الطلب على الكبريت وخيوط الحياكة ، اذ على الرغم من ضآلة قيمتها الا أنها عظيمة المنافع ، خاصة وانها عادة سلع متكاملة مع غيرها ، ولذلك يحقق محتكروها أرباحا كبيرة •

توازن المحتكر (١) : Equilibrium Position and Monopoly Firm

يقصد بتوازن المحتكر انتاج الكمية التى تحقق له عند مستوى ثمن معين اكبر قدر ممكن من الربح وأقل قدر ممكن من الخسارة • ويتم توازن المحتكر فى الزمن القصير اذا نجح فى الوصول بالنفقة الحدية التى تتساوى مع الايراد الحدى للانتاج (٢) وعندها يحدد الثمن عند اكبر

---

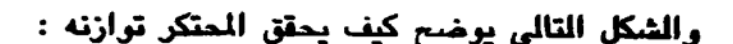
(1) Brandis : op. cit., p. 432, 433.

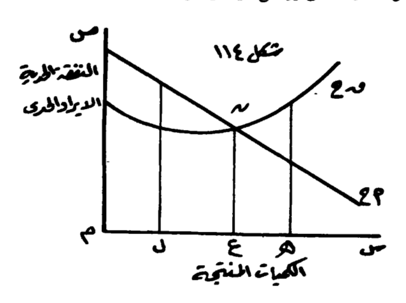
(2) «The firm will make changes in its production until marginal revenue equals marginal cost.»

مستوى ممكن • ولا يكون من صالحه زيادة الانتاج عن هذا الحد لأن كل وحدة جديدة من الوحدات المنتجة سوف تعطى ايرادا أقل من نفقتها •

وهكذا نجد أن « النفقة » هى الأخرى تتدخل فى تحديد كل من الثمن ، وحجم الانتاج فى ظل الاحتكار ــ مثلها مثل المنافسة الكاملة ــ كل ماهنالك أن نظام المنافسة الكاملة ينتهى الأمر فيه بتعادل ثمن السوق مع النفقة المتوسطة والنفقة الحدية • أما نظام الاحتكار والذى لا يشترط تعادل ثمن السوق مع نفقة الانتاج بل المشاهد العكس أن الثمن يكون أعلى من النفقة ــ فى هذا النظام نجد أيضا أن المنتج المحتكر يضع اعتبارات النفقة فى حساباته وهو يحدد الثمن (١) •

ولا شك أنه سوف يحدد كمية الانتاج فى ضوء النفقة التى يقوم بتحملها ، مع مقارنة ذلك بامكانيات رفع الأسعار • وهذه الأخيرة كما رأينا ترتبط باعتبارات المرونة • (مرونة الطلب على السلعة محل الاحتكار)


والشكل التالى يوضح كيف يحقق المحتكر توازنه :



شكل (١١٤)

---

(1) H. and Dodd : op. cit. ch 10 : Monopoly and monopolistic Competition p. 201; [Pure monopoly Price, p. 206,

في الشكل السابق عند كمية انتاج (م ع) يتقاطع منحنى الايراد الحدى (ا ح) مع منحنى النفقة الحدية (ق ح) فى النقطة (ن) ونحدد نقطة التوازن بالكمية (م ع) · وماعدا هذا المستوى يكون فى غير صالح المحتكر زيادة الانتاج او نقصى · فاذا حدد الانتاج عند الكمية (م هـ) فان الايراد الحدى يكون اقل من النفقة الحدية ، واذا حدد الانتاج عند الكمية (م ل) فان الايراد الحدى يكون اكبر من النفقة الحدية وفى الحالة الأولى يحقق المحتكر خسارة وفى الحالة الأخيرة يكون دون نقطة التوازن اذ يكون امامه فرصة للاستمرار فى الانتاج الى أن يصل للمستوى (م ع) الـذى يحقق له اكبر قدر من الأرباح ·

ربح المحتكر وتحديد الثمن :

ان المحتكر يحصل ــ شانه شان المنتج فى المنافسة الكاملة ــ على انواع مختلفة من الربح · فقد يحصل على ربح غير عادى ، وقد لا يتمكن الا من الحصول على الربح العادى فقط ، وقـد لا يحقق حتى هذا الربح العادى ·

ويحكم ذلك كله العلاقة بين ثمن البيع والنفقة المتوسطة ·

فاذا انتج المحتكر كميه يتساوى فيها النفقه الحدية مع الايراد الحدى وكان الثمن يزيد عن النفقة المتوسطه فانه يحقق توازن المحتكر مصحوبا بربح « غير عادى » ·

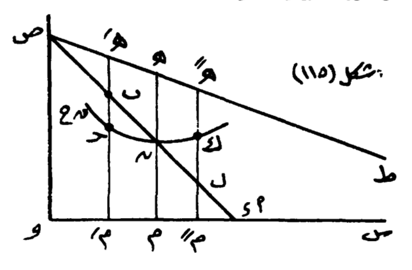
واذا انتج المحتكر كميه يتساوى فيها الايراد الحدىمع النفقه الحديه مع الثمن مع النفقة المتوسطة فان توازن المحتكر يرتبط بالربح « العادى » فقط ·

واذا انتج المحتكر كمية تتساوى فيها النفقة الحدية مع الايرادالحذى وكان الثمن اقل من النفقة المتوسطة فان توازن المحتـكر يكون مصـــحوبا بخسارة (اى لا يحصل على ربح عادى) (١) ·

---

(١) سعيد النجار : مبادىء الاقتصاد ، المرجع السابق ص ٤١٩ ·
Brandis : op. cit. p. 430.
[Pure monopoly — maximizing profit.

ونصور ذلك بيانيا كالآتى :



شكل (١١٥)

فى الشكل السابق يمثل المنحنى (ا د) (الايراد الحدى) والمنحنى (ق ح) النفقة الحدية والمنحنى (ط) الطلب على السلعة فى حالةالاحتكار.

ونقول ان المحتكر يصل الى نقطة التوازن عند الكمية (و م) وهى الكمية التى فيها (النفقة الحدية) تساوى (الايراد الحدى) تساوى (م ن) ، ويفوق فيها الثمن (م هـ) النفقة الحدية (م هـ أكبر من م ن) .

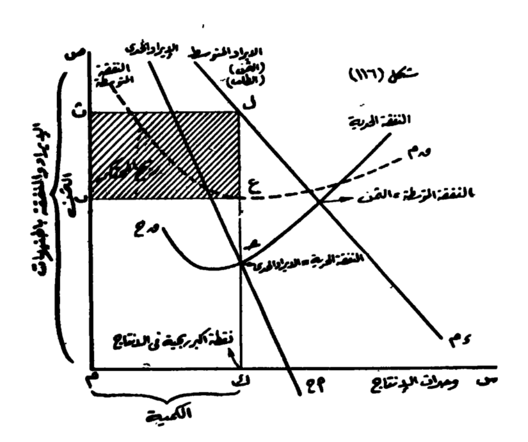
ولكن هل بامكان المحتكر زيادة الثمن عن (م هـ) ؟ ان كل زيادة فى الثمن تعنى انخفاض الكمية المباعة . فمستوى الثمن (م/ هـ/) يعمل على تراجع الكمية المطلوبة (المباعة) من (و م) الى (و م/) ، وعند هـذا المستوى يكون (م/ ب) وهى الايراد الحدى تفوق (م/ ج) وهى النفقة الحدية وهذا المستوى لا يحقق أكبر ربح فمازال أمامه فرصة لربح أكبر . وحتى يحقق المحتكر زيادة فى المبيعات فانه قد يخفض الثمن من (م هـ) الى (م// هـ//) حتى يمكنه بيع الكمية (و م//) ولكن هـذه الكمية يكون الايراد الحدى (م// ل) أقل من النفقة الحدية (م// ك) ولا تكون نقطة التوازن محققة لأكبر ربح ممكن .

نخلص من ذلك الى أن المحتكر يحقق أفضل وضع عند انتاج كمية (و م) وبيعها ابلثمن (م هـ) وان رفع الثمن عن ذلك أو خفضه لا يحقق اكبر ربح واقل خسارة .

تحديد الثمن فى حالة الاحتكار (فى الزمن الطويل) :

يمكن أن نحدد الثمن الذى يكفل للمحتكر اكبر ربح وبقية الخسارة بصورة أخرى • فالثمن فى حالة الاحتكار يتحدد بتقـاطع منحنى الكميـة المعروضة (ك أ) مع منحنى الطلب (د م) وهو ذات المنحنى الذى يمثـل الايراد المتوسط عند مستوى ثمن (ث) •

وفى الاحتكار رأينا أن زيادة المعروض يخفض الأسعار وان انخفاض المعروض يرفع الأسعار • والكمية المعروضة بالنسبة للمحتكر هى الكمية التى يرى انها تحقق له أكبر ربح والذلك فان التقاء منحنى هـذه الكمية بمنحنى الطلب يحدد الثمن •



شكل) ١١٦ (

في الشكل السابق يتحدد على المحور (س) كميات الانتاج والمحور (ص) الايراد والنفقات ·

المنحنى (ا ح) الايراد الذى يتقاطع مع المنحنى (ق ح) النفقة الحدية فى النقطة (جـ) ويحددان نقطة توازن المحتكر عند كمية انتاج (م ك)·

المنحنى (د م) منحنى الطلب أو الايراد المتوسط أو الثمن ، يتقاطع مع ايراد منحنى (ك جـ) فى النقطة (ل) لتحدد مستوى الثمن (ث) وهو اثمن الأمثل للمحتكر لأنه يحقق ربح يقدر بالمسافة (ب ع ل ث) وتعرف (بريع المحتكر) (١) · ويتحدد ريع المحتكر بالفرق بينالايراد المتوسط والنفقة المتوسطة (ع ل) مضروبا فىالكمية (ب ع = م ك)·

والثمن الذى يحدد هنا يمثل ثمن التوازن للمحتكر فى الزمن الطويل· فهو ثمن دائم بدوام النفقة على نفس المستوى ، ودوام الطلب بنفس الحجم ·

وهو الثمن الذى يحقق للمحتكر اكبـر ربح ممكن فى ضوء الكميـة المعروضة للبيع ·

ولا يعنى ذلك انه ليس بامكان المحتكر تغيير هذه الكمية ، فهو كمـا نعرف مطلق الحرية فى تحديد العرض كما يشاء ، الا أن أى زيادة أو نقص فى الكمية المعروضة لن تضمن له هذا القدر من الأرباح ·

فاذا حدد المعروض ، وبالتالى رفع الأثمان الى أعلى من ثمنالتوازن فانه سيعرض ويبيع الكمية الأقل من (م ك) ، ومن البديهى أن تكون نفقـة هذه الكمية الحدية اقل من الايراد الحدى · فهناك اذن فرصة للربح فاتت على المحتكر · واذا زاد المعروض ، وبالتالى خفض الأثمان اقل من ثمن التوازن فان النفقة الحـدية ستكون أعلى من الايراد الحـدى ويتحمـل خسارة ·

---

(1) Momopoly profit　　　　يطلق عليه لفظ :

«.... monopoly profit is profit over and above «normal return»

حيث يقصد بهذا الأخير ما نذكره فى المتن بالربح العادى · ·

راجع : Brandis : p. 433.

مما تقدم نخلص الى أن المحتكر له السيطرة الكاملة على الكمية المعروضة وعلى تحديد الثمن الذى يعرض على المستهلكين . واذا كان المحتكر بهذا الوضع هو (سيد العرض) فماذا عن الطلب ؟ وهل يمتد نفوذه الى عنصر الطلب على السلعة ؟.

من الواضح أنه لا سلطة للمحتكر على طلبات المستهلك ، وعلى الرغم من سيطرته على الكمية المعروضة ، فان درجة تحكمه فى الأثمان تتم فى هذا الاطار . وقد سبق ان لمسنا درجة اهمية مرونة الطلب ، وانها بذاتها تعد قيدا على المحتكر فى تحديد الأثمان خاصة اذا أراد رفع الثمن .

كذلك رأينا أن اكبر قدر من التحكم فى الأسعار فى حالة الاحتكار انما يكون للسلع والخدمات التى تنخفض منها درجة مرونة الطلب الى اقل قدر ممكن . ويكون المحتكر فى مركز القوة بالنسبة للمستهلك ، ويستطيع بهذا أن يرفع ايراده الكلى وايراده الحدى كيفما يشاء . وعلى العكس يضعف مركز المحتكر فى السلع والخدمات التى لها بدائل وبالتالى تنخفض درجة مرونة الطلب عليها وينخفض مدى سيطرة المحتكر على الأسعار .

فهل معنى ذلك أن الثمن فى نظام الاحتكار ثمن واحد ؟ ان المنافسة الكاملة تتميز بوجود ثمن واحد يسود السوق ويلتزم به جموع المنتجين والمستهلكين ، الا أن ذلك لا يتحقق فى حالة الاحتكار ، بمعنى أن وحدة الثمن ليست ضرورية . ذلك أن المحتكر فى خلال بحثه عن أكبر فرص للربح يحاول التمييز فى الأثمان وهو ما ندرسه فيما يلى :

التميز فى الأثمان فى حالة الاحتكار : Price Discrimination

قد يلجأ المحتكر الى التميز فى الأثمان التى يقدم بها سلعته فى السوق اذا اكتشف أن هذا الأسلوب يحقق له مزيدا من الأرباح . ولكن سياسة التميز فى الأثمان تستدعى أن تكون السلعة أو الخدمة المقدمة هى هى فى كل الأسواق وبالنسبة لكل المستهلكين من حيث النوع ودرجة الجودة . والتغليف والعرض ، بمعنى أن تكون السلعة واحدة ، وانما المختلف هو الثمن . وقد يختلف الثمن فى سوقين منفصلين وقد يكون فى سوق واحد بالنسبة لطائفتين من المستهلكين ، وقد يختلف الثمن نظرا للكمية المباعة من السلعة .. وعلى أى حال يمكن أن نقول ان سياسة التميز فى الأثمان تستدعى توفر شروط معينة فى مقدمتها :

الفصل الثالث

المنافسة الاحتكارية (١) : Monopolistic Competition

يحتل نظام (المنافسة الاحتكارية) مركزا وسطا بين المنافسة الكاملة، والاحتكار المطلق · ولما كانت المنافسة الكاملة ، والاحتكار المطلق ، من الأنظمة النظرية الى حد كبير فان المنافسة الاحتكارية تتميز بانها ذات طابع عملى ، لكثرة ما نصادفها فى الحياة الواقعية ·

وتفسير ذلك ان المنافسة الكاملة تستلزم ان يكون طلب السلعة بالنسبة لكل منتج فرد متناهى المرونة ، بينما أن الاحتكار المطلق يتطلب أن يكون

---

(١) راجع فى ذلك :

Chamberlin E.H. : The Theory of Monopolistic Competition: Cambridge Mass, Harvard University press, 1933.

Hailstones and Dodd : Economics, An analysis of Principles and Policies : Ch. 10. P. 201 Ch. 11, P. 220.

Royal Brandis : Principles of economics, Op. cit., Part IV : Micro Economic Analysis and Policy, Ch. 24, P. 438.

Due and Clower : Intermediate Economic Analysis : Op. cit., P. 200.

ومن المراجع العربية :

رفعت المحجوب : الاقتصادالسياسى · الجزءالثانى (القيمة والتوزيع) ص ٢٣٣ ·

محمد حسن الجمل : القيمة والأثمان · المرجع السابق ص ٢٣٥ ، الفصل الخامس ·

احمد جامع : النظرية الاقتصادية · الجزء الأول ، المرجع السابق ص ٧٨٧ ، الفصل الخامس ·

هذا الطلب منعدم المرونة وكلا الفرضين بعيد عن الواقع · ورغم ذلك فقد كان هذان النظامان الأخيران محل دراسة وتفكير الاقتصاديين لفترة طويلة ، حتى عرض الاقتصادى الأمريكى : ادوارد تشمبرلن « نظريةالمنافسة الاحتكارية ، اعادة توجيه نظرية القيمة » وذلك فى عام ١٩٣٣ ، ومن بعده السيدة جوان روبنسون الاقتصادية الانجليزية التى قدمت مؤلفها فى « اقتصاديات المنافسة غير الكاملة » فىنفس العام · واعتبرت دراستهما رائدة فى مجال الدراسات الاقتصادية فى نظم المنافسة غير الكاملة ، ثم توالت بعد ذلك الدراسات التى تساهم فى تكوين نظرية متكاملة للمنافسة الاحتكارية ·

وحالات المنافسة الاحتكارية كثيرة ومتشعبة ، يجمعها كلها تخلف شرط من شروط المنافسة الكاملة أو الاحتكار المطلق · وقد سبق أن رأينا أن المنافسة الكاملة تستلزم شروط : الكثرة فى البائعين والمشترين ، وحرية الدخول والخروج ، وعدم الاتفاق ، والعلم ، وتجانس السلعة · فاذا تخلف شرط (التجانس) مثلا مع كثرة البائعين والمشترين ، انقلبت المنافسة الكاملة الى منافسة احتكارية · واذا قام بالانتاج عدد محدود من المنتجين وقام بالشراء عدد محدود من المشترين بحيث يؤثر كل منتج بمفرده فى حجم العرض ويؤثر كل مشترى بمفرده على مستوى الأثمان ـ وبمعنى آخر اذا تخلفت سيولة العرض أو الطلب خرج الأمر من مجال المنافسة الكاملة الى المنافسة الاحتكارية وصور المنافسة غير الكاملة الأخرى ·

وهنا يتعين أن نفرق بين نوعين من المنافسة غير الكاملة :

الأول : تنافس القلة Oligopoly ويتمثل فى نوع من الأسواق يضم عددا محدودا جدا من البائعين أو المنشآت · ولكنه لا يصل الى بائع واحد (لأن ذلك يكون احتكارا) ولا الى بائعين اثنين (لأن ذلك يكون احتكار ثنائى) وانما هم مجموعة محدودة جدا تتولى جانب العرض أو الانتاج

الثانى : المنافسة الاحتكارية **Monopolislic Comptition** وهى التى ندرسها فى هذا الفصل وتنصرف الى نوع من الأسواق يحتوى على عدد من المنتجين أو البائعين ، اهم ما يميزهم عن سواهم من منتجى الأسواق وجود تفاوت واختلاف بين ما يقدمونه من سلع ، بحيث يسمح لهم هذا الاختلاف باحداث نوع من السيطرة على الثمن فلا يسود السوق ثمن واحد الا لوقت محدود جدا ·

وهكذا ينحصر الفرق بين المنافسة الاحتكارية وتنافس القلة فى عدد البائعين فحسب وان كانت ظروفها تتشابه الى حد كبير كما سنرى ٠

شروط تحقق المنافسة الاحتكارية :

حتى نكون أمام سوق المنافسة الاحتكارية يتعين أن تتوفر عدة شروط تميزه عن غيره من الأسواق كما يلى :

اولا ـ عدد كبير من المنتجين او البائعين : وشرط كثرة البائعين هنـا لا يشابه نفس شرط الكثرة فى المنافسة الكاملة ، اذ فى المنافسة الاحتكارية لابد وان يعمل كل منتج منفردا على رسم سياسة مستقلة عن غيره ، بحيث لا تؤثر أى سياسة (بيعية) تأثيرا جوهريا على غيرها من سياسات البيع ٠ ولا يعنى ذلك أن سياسة البعض تكون منفصلة عن باقى السوق تماما والا كنا أمام حالة احتكار ، وانما قد يستقل المنتج برسم سياسات معينة للبيع تتضمن فى مفهومها بعض عناصر من المنافسة الكاملة وبعض ملامح مـن الاحتكار ٠ فهو رغم انفراده بسياسته فى البيـــع والأثمان الا انه مرتبط بالسوق الى حد كبير ، اذ يتنافس مع غيره فى تقدم السلعة أو الخدمة التى تشبع حاجة فى نفس المستهلك ٠ وهـو فى نفس الوقت (يحتـــكر) لنفسه أسلوبا مميزا فى البيع ، والعـرض ، والاعـلان ٠ وبالاختصار هو ليس محتكرا ، وليس ذرة فى ميدان منافسة كاملة ، وانما هو عضو من أعضاء سوق المنافسة التى هى مزيج من الاثنين (المنافسة الاحتكارية) ٠

ثانيا ـ منتجات البائعين متماثلة Similar لكن متمايزة Differentiated

وهذه الصفة من أهم الشروط اللازمة فى سوف المنافسة الاحتكارية ٠ والأصل أن السلعة أو الخدمة فى السوق تقـدم من البـائعين أو المنتجين لاشباع حاجة فى نفس المستهلك ٠ فاذا قام فى ذهن المستهلك أن هناك اكثر من سلعة مختلفة عن بعضها ـ فى تقديره ـ كان عليه ان يواجه عملية اختيار أصلحها لاشباع حاجته ٠ ومعنى ذلك أن عدم التجانس فى السلعة هو ما يقوم فى ذهن المشترى حتى ولو كانت السلع متماثلة فى الواقع ٠ وكثيرا ما تؤدى تصرفات البائع الى خلق انطباع لدى المستهلك بعدم تجانس سلعته المعروضة مع غيرها فى السوق ٠ كأن يلجأ الى طريقة معينة فى العرض أو يجزىء السلعة الى عدة أصناف كل صنف باسم معين ، أو يعيد طريقة التغليف بصورة اكثر اناقة من غيرها ٠٠ وعموما تقوم وسائل الدعاية والاعلان والتسويق بجانب كبير فى هذا المجال ، لدرجة قد ينجح

معها البائع فى تقديم صفات (وهمية) تربط المشترى بسلعته هو ، وبالتالى تقضى على المبدأ الأساسى الذى شاهدناه فى المنافسة الكاملة وهو قدرة الطلب على التلاؤم مع العرض ٠

وانعدام شرط تجانس السلعة فى ذهن المشترى قد لا يرجع الى صفات خاصة فى السلعة ذاتها أو فى طريقة تقديمها فحسب ، ولكن قد يعود الى صفات شخصية فى البائع نفسه ، فقد يفضل المستهلك شراء السلعة من بائع معين بالذات ، حتى ولو دفع ثمنا أعلى ٠ وتقوم العادات السيكولوجية بدور كبير فى هذا المجال ٠ بل قد يكون لارتفاع مستوى الخدمة التى يقدمها البائع لمشترى السلعة أثر واضح فى تفضيل الشراء منه ، كان يشتهر البائع بالأمانة وحسن المعاملة والبشاشة ٠٠ الخ ولذلك لم يكن غريبا أن يقال ان الشخص عندما يشترى سلعة فانه يشترى خدمة فى نفس الوقت ٠ وقد أدركت كثير من محال البيع أهمية هذا الاعتباروقامت بوضع دراسات موسعة فيمـا يتعلق بطـرق التسويق والبيع الأكثر جاذبية للمشترى ٠ وهو ما نلاحظه فى المحلات التى تتعامل معها السيدات فى الملابس وأدوات التجميل وأدوات المنزل وغيرها ٠

ونضيف الىأهمية الخدمة مجال بيعالسلع انهناك بعض الحالاتالتى ترتفع فيها أهمية الخدمة حتى لتكاد توازى السلعة فى ضرورة العناية بها ، فالخدمة هنا تمتزج بتقديم السلعة للمستهلك مثل تناول الوجبات السريعة والمرطبات فى المطاعم والمقاهى ، وشراء السيدات الأزياء الجاهزة من معارض الأزياء ، والأحذية ، وأدوات التجميل ، ولعب الأطفال ٠٠٠ الخ ٠ وبمعنى آخر تقوم منافسة غير كاملة بين المشترين ترجع الى عدم انسياب الطلب بسبب ما يقوم فى أذهان المستهلكين من عدم تجانس السلعة المعروضة ٠ وعلى عكس ذلك نجد أن العرض ، يظل فى سوق المنافسة الاحتكارية غير مقيد ، ذلك ان البائعين دائمى البحث عن المشترين ، وهم يبذلون كافة الوسائل لاستمالته ، سواء بمحاولة احداث تمييز فىالثمن لفئات معينة ، أوبمحاولة تقديم السلعة بدرجة تناسب ذوقه وأسلوبه ٠ ولا شك أن ذلك يكلف البائعين نفقات اضافية تؤثر فى نفقات الانتاج على ما سنرى ، وهو الوضع الذى لا نلمسه فى حالة المنافسة الكاملة ــ لوجود شرط التجانس ــ بحيث لاتكون هناك حاجة للاعلان ٠ ولا نلمسه أيضا فى حالة الاحتكار ــ لعدم حاجة المحتكر للاعلان عن سلعته الا فى الحدود التى سبق أن ذكرناها ٠

ويترتب على ذلك أثرهام فى مجال التفرقة بينمركز البائع فىالمنافسة الكاظلة ومركزه فىالمنافسةالاحتكارية ٠ ذلكان البائع فىالنظام الأول لايكون فى مقدوره التأثير على الثمن ، فهو لا يعدو أن يكون ذرة فى العرض

الكلى • فلو حاول رفع الثمن لانصرف عنه كل المشترين لتجانس مايعرضه من السلعة مع غيرها عند البائعين الآخرين ولذلك تكون مرونة الطلبمرونة لا نهائية •

أما فى المنافسة الاحتكارية ـ ونظرا لتوفر شرط عدم التجانس ـ فان البائع رغم كونه ذرة فى العرض الكلى ايضا الا أن سلعته ـ وقد تميزت فى ذهن المشترى عن غيرها ، يكون لها عرض متميز ، وبالتالى يكون لها طلب خاص ، ولكن للبائع هنا أن يمارس تمييزا آخر فى الثمن •

وعدم تجانس السلعة على هذا النحو قد يؤدى فى بعض الحالات الى أن تقترب المنافسة الاحتكارية من صورة الاحتكار ولكن كثرة البائعين والمشترين تؤدى الى اقترابها من ناحية أخرى من حالة المنافسة الكاملة وهى بين النظامين قد تقترب من أحدهما إكثر من الآخر لكن فى النهاية تظل وسطا بين السوقين •

ثالثا ـ حرية الدخول الى السوق مكفولة :

فى المنافسة الاحتكارية ـ وعكس الاحتكار ، وشبيها بالمنافسةالكاملة ـ يكون الدخول الى الصناعة غير مقيد • ويمكن للمشروعات المنضمة حديثا أن تقوم بانتاج منتجات تعد بديلا جيدا للمنتجات الموجودة فعلا • ولكن نظرا لعدم التجانس بين المعروض فى السوق فان كل مؤسسة سيكون لها منحنى طلب خاص بها ، وله انحدار معين ، وبالتالى فان الطلب على منتجاتها لن يكون (لا نهائى المرونة) كما هى الحال فى المنافسة الكاملة ولن يتحد الخط الأفقى المعهود كما سنرى •

والبائع الجديد لا يستطيع بطبيعة الحال تجاهل وجود المنافسين له ، مهما كانت درجة تميز سلعته ، أو عدم تجانسها فى ذهن المشترى • ولذلك فان درجة تاثيره على الثمن لن تصل الى نفس درجة تاثير المحتكر على الثمن ، وان كانت قدرته فى نفس الوقت تفوق قدرة البائع الجديد الى مجموع البائعين فى نظام المنافسة الكاملة •

الثمن السائد واتجاه منحنى الطلب فى حالة المنافسة الاحتكارية :

يمكن القول بوجه عام انه اذا كانت المنافسة الاحتكارية شىء مختلف عن كل من الاحتكار الكامل والمنافسة الكاملة فان تحديد الثمن يكون مرتبطا باعتبارات تختلف عن كلا النظامين السابقين • وحيث أن سوق المنافسة الاحتكارية يشتمل على مشروعات كثيرة للسلعة الواحدة ، وان هذه السلعة

فى كل مشروع ممكن أن تكون بديلا للسلعة فى المشروع الآخر ، فالمفروض أن يتكون ثمن واحد فى السوق · لكن نظرا لما يثور فى ذهن المستهلك من اختلافات ، فقد توجد أثمان ولكنها الى حد ما متقاربة · ذلك أن المشروع الفرد يأخذ فى الاعتبار أثمان المشروعات الأخرى · ومن الطبيعى أن يقل تأثير مستويات الأثمان الأخرى عليه كلما كانت سلعته بعيدة عن كونها بديلا كاملا لغيرها من السلع والعكس صحيح ·

ومن المنطقى أن يرتبط الثمن بمستوى النفقات ، الا أن هناك عنصرا جديدا يضاف الى النفقات وهو نفقات الدعاية والاعلان · ولذلك قد تتماثل السلعة حقيقة ، وتحت اعتبارات وهمية يسقط فرض التجانس وترفع احدى المؤسسات أسعار سلعتها وتجد الطلب قائما لما سبق ايضاحه من الاعتبارات الشخصية واعتبارات متعلقة بالسلعة ذاتها · وقد يأتى التميز بالتجاء المؤسسة الى خفض مؤقت فى الثمن لاجتذاب العملاء بجانب وسائل الدعاية ··· الا أن ذلك يظل مرتبطا الى حد كبير باعتبارات النفقات كقاعدة عامة ·

وعلى الرغم من هذا التقلب فى مستوى الثمن الا أن ارتباط مستوى الأثمان بالنفقة لا يؤدى الى اتجاه منحنى الطلب اتجاها مغايرا لطبيعته فهو منحنى يمثل سيطرة كل بائع الى حد ما على السوق · ومرونة الطلب وان كانت أقل من المرونة فى حالة المنافسة الكاملة الا أنها أكبر من المرونة فى حالة الاحتكار المطلق · فالمنتج وان كان (محتكرا) لنوع (مميز) من السلع الا أنه واحد من مجموع من المنتجين تحل سلعهم حلولا كليا أو جزئيا محل ما يعرضه · فهو محتكر ومتنافس فى نفس الوقت · وبهذا يكون رفعه الثمن فوق المستوى السائد سببا فى خسارته بعض العملاء وليس كلهم ، لاتجاه بعض العملاء الى منافسيه الآخرين · وبالمثل فان تخفيض الثمن لن يزيد كثيرا من مبيعاته لأن المشترين يكونون مرتبطين ــ لسبب أو آخر ــ ببائع آخر ·

وخلاصة القول أن البائع عند ثمن معين يبيع كمية محدودة من المنتجات وأن تغير الثمن ارتفاعا أو انخفاضا لن يؤثر تأثيرا كبيرا على معدل الطلب · كل ما فى الأمر أن درجة المرونة الحقيقية لهذا التغير تتوقف على قوة التميز القائمة فى ذهن العملاء · وكلما كان التفضيل قويا وراسخا فى ذهن المشترى كلما ضعف أثر تغير الأثمان . وقلت مرونة الطلب والعكس صحيح ·

معنى ذلك أن تفضيل المشترى فى المنافسة الاحتكارية هو المحدد الأساسى لمنحنى الطلب وتحديد اتجاهه · ولا يأخذ منحنى الطلب اتجاها

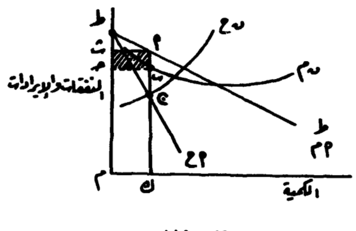
افقيا تماما او متناهى المرونة مثلما هو الحال فى المنافسة الكـاملة وانما ينحدر منحنى الطلب من الشمال الغربى الى الجنوب الشرقى وتتحدد درجة انحداره بمقدار مرونة الطلب المتقاطعة ٠

وفيما يلى نقدم تحليلا لتحديد الثمن والكمية المنتجة فى نظام المنافسة الاحتكارية فى الزمن القصير والزمن الطويل :

١ ـ التوازن فى المنافسة الاحتكارية فى الزمن القصير :

من المعروف أن الحجم الأمثل للمشروع يتحدد عنـد تعادل التكاليف الحـدية مع الايراد الحـدى ٠ والتوازن فى الزمن القصير يتعلق بسلوك المشروع الفردى الذى لا يجد متسعا من الوقت لاحداث تغير فى حجم الطاقة الانتاجية والذى لا تجد المشروعات الجديدة خلاله وقتا لدخول الصناعة ٠

وفى هذا المجال يكون أمام المشروع الفردى فى المنافسة الاحتكارية فرصة اكبر من المشروع فى المنافسة الكاملة لاتخـاذ كثير من القـرارات المتعلقة بالثمن والكمية المباعة ٠ فاذا فرضنا أن ظروف المشروعات الأخرى المتنافسة معه (معطيات) فسيتحدد منحنى معين للطلب على منتجات هذا المشروع ويتحدد بالتالى الثمن والكمية المباعة ، ويتم تعظيم الربح طبقـا لما سبق دراسته بالنسبة للمشروع الفرد على ما يوضحه الشكل الآتى :



شكل (١١٩)

ـــ المنحنى (ط ط) يمثـــل منحنى الطلب ، وهـو نفسه منحنى الايراد المتوسط (أ م) ٠

المنحنى (أ ح) منحنى الايراد الحدى ، ويقع منحنى (أ ح) أسفل (أ م) لأن الايراد المتوسط يتناقص مع تقدم البيع ·

المنحنى (ن م) هو النفقة المتوسطة فى الزمن القصير ، (ن ح) النفقة الحدية ، ويتوازن المشروع عند تساوى الايراد الحدى مع النفقة الحدية (مثل حالة المنافسة الكاملة والاحتكار) ويتم ذلك فى نقطة تقاطع (أ ح) مع (ن ح) فى النقطة (ن) ·

الكمية (م ك) هى كمية توازن المشروع بثمن قدره (م ث) ·

يحقق المشروع ربحا ، حيث ان النفقة المتوسطة (ن م) اقل من الايراد المتوسط (أ م) ويتحدد الربح بالمستطيل (أ ب جـ ث) ·

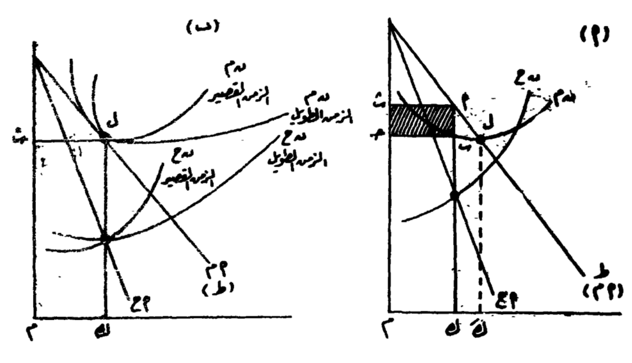
اذا وقع منحنى النفقة المتوسطة (ن م) فوق منحنى الايراد الحدى (أ ح) عند كل مستوى من مستويات الانتاج يحقق المشروع خسارة وليس ربحا ·

وأخيرا يجب الانتباه الى أن الثمن الذى يحقق توازن المشروع الفردى وسواء كان التوازن مرتبطا بربح أو خسارة لن يتساوى بالضرورة مع الثمن الذى يحقق التوازن لباقى المشروعات المتنافسة معه تنافسا احتكاريا ، وذلك راجع لاختلاف نفقات كل مشروع واختلاف منحنى الطلب على منتجات كل مشروع · وان كان هذا لا يناقض القاعدة العامة التى تذهب الى أن (كل مشروع يحقق توازنه عند نقطة تساوى النفقة الحدية مع الايراد الحدى) · ولما كان كل مشروع يحاول أن يأخذ المشروعات الأخرى فى الاعتبار على أساس أنها تقدم للمستهلك سلعة بديلة (مهما كانت درجة كمال البديل) فان الأثمان سوف تتقارب كثيرا ان لم تتساوى · وهنا تتفاوت مستويات الربح (لاختلاف معدل النفقات المتوسطة) أكبر من تفاوت مستويات الأسعار · وهو ما يمكن تداركه فى الزمن الطويل على ما سنرى ·

٢ ـ التوازن فى المنافسة الاحتكارية فى الزمن الطويل :

ان تحقيق الأرباح فى الزمن القصير سوف يغرى مشروعات جديدة على الانضمام · وسيترتب على دخول المشروعات الجديدة بمنتجاتها المتماثلة (المحتكرة) اتساع وزيادة العرض ، مما يترتب عليه انخفاض فى الأسعار وانخفاض الايراد الناشىء عن البيع لكل منشاة على حدة ·

وحيث أن حرية الدخول مكفولة ، فسيظل انضمام مشروعات جديدة قائما وسيزداد العرض ، ويتناقص الثمن ثم الربح ، الى المستوى الذى يوضحه الشكل التالى (شكل ١٢٠) ٠



شكل (١٢٠)

يمثل الشكل (١٢٠) حالة التوازن قبل دخول مشروعات جديدة وحالة التوازن بعد انضمام مشروعات الى الصناعة حتى تصل لدرجة التوازن فى الزمن الطويل ٠

ويوضح الشكل (أ) كيف تحقق الصناعة ارباحا عند حجم انتاج (م ك) بثمن قدره (م ث) الذى يساوى (ك أ) ٠ وبما ان منحنى الايراد المتوسط (أم) يقع فوق منحنى النفقة المتوسطة (ن م) على المستوى (أ ك) بحيث أن الصناعة تحقق ارباحا بالقدر (أ ب) والمساحة (أ ب جـ ث) ٠

ومن المنطقى أن تحقق الصناعة خسارة اذا كان منحنى النفقة المتوسطة (ن م) أعلى من منحنى الايراد المتوسط (أ م) ٠

واذا انتقلنا الى الشكل (ب) نجد ان الفترة كانت كافية لدخول منشآت جديدة فى الصناعة مما يترتب عليه زيادة المعروض من المنتجات ثم انخفاض الأثمان ٠ ولذلك يتحرك منحنى الايراد المتوسط لكل منشأة

الى اسفل حتى يمس منحنى النفقة المتوسطة فى الزمن القصير والزمن الطويل معا فى النقطة (ل) · اى يصبح الايراد المتوسط مساويا للنفقة المتوسطة · ويمكن أن ندرك ذلك بسهولة اذا أمكن تحديد مستوى جـديد لعرض الصناعة فى نقطة (ك') بدلا من (ك) فى الشكل (أ) وهى الجزء الذى رسم بالنقط على اثر انضمام مؤسسات جديدة وهو ما أعدنا توضيحه بالتفصيل فى الشكل (ب) ·

ومن الواضح انه بعد انضمام الوحـدات الجـديدة وتحرك منحنى الايراد المتوسط الى اسفل ألاّ تحقق المنشآت لا ربحا ولا خسارة عند نقطة تماس (ن م) مع (أ م) · ويتحقق توازن المشروع نظرا لتساوى ايراده الحدى مع نفقته الحدية ويستتبع ذلك توازن الصناعة ككل لأن المشروعات الموجودة فعلا لا تحقق ربحا ولا خسارة وبالتالى لن يكون هناك دافع معين لمشروعات جديدة للانضمام · بل ربما بدأت بعض المشروعات فى فترة لاحقة بالانسحاب من الصناعة ·

ومن الطبيعى ان التحليل السابق مرتبط دائما بتجانس المنتجات ، والا اذا انعدم شرط التجانس فان بعض المشروعات التى تنتج سلعا مميزة ستحقق ارباحا حتى ولو انضمت مشروعات جديدة لأن هذه الأخيرة تقدم انتاجا لا يعتبر بديلا كاملا لانتاجها ·

قراءات اخرى فى المنافسة الاحتكارية :

(١)
Heinz Kohler : Scarcity challenged, An introduction of Economics : op .\ cit. ch 18 : The Real World of Imperfect Competioitn, P. 404, Monopolistic Competition P. 419, Figures no18.5, 18.6, 18.76, 18.8. P. 440.

(٢)
Royall Brandis :Principles of Economics : op -cit ch. 24, P. 439 [Imperfect Competition] Monopolistic Competition P. (448-616) Fiqures 24-4,5,6,7,8.

الفصل الرابع

تنافس القلة Oligopoly

تنافس القلة نموذج من نماذج الأسواق ، يتميز بعدد محدود من المنتجين يستأثر كل واحد منهم بنسبة كبيرة من حجم الانتاج أو الصناعة ، ويؤثر كل منتج بسياسته البيعية والسعرية تأثيرا مباشرا وفعالا فى باقى المنتجين المنافسين له فى السوق ٠

والمنتجات فى السوق الذى يتميز بتنافس القلة هى منتجات متشابهة ، وان تميز بعضها عن البعض الآخر ٠ والوحدات الانتاجية غالبا ما لا تتجاوز عددا محدودا ٠ فربما كانوا ثلاثة أو أربعة من المنتجين ، وقد يصلون الى عشرة يحتل واحد أو اثنان منهم مركز القوة أو القيادة ٠

ومن أبرز مظاهر سوق تنافس القلة انعدام الاستقلال بين المشروعات بعضها وبعض ، وارتباطها بسياسات قد ترتكز على اتفاقيات صريحة أو ضمنية تبعا لظروف السوق ونوع السلعة ونوعية المستهلكية ٠٠٠ الخ ٠ وهذا الارتباط يتيح لكل منشأة أن تؤثر تأثيرا ايجابيا فى الثمن وحجم العرض وحجم السوق ٠٠٠ الخ ٠

وغالبا ما يكون نموذج تنافس القلة مجرد منافسة احتكارية سابقة ، انسحب منها عدد كبير من المنتجين ، ولم يتبقى فى السوق الا أقوى المنتجين أو أكثرهم تأثيرا فى السوق ٠ ولذلك تركز تنافس القلة فى صور الانتاج الكبرى كصناعة البترول والحديد والصلب والأسمنت والسيارات ٠٠ الخ٠

ونظرا للرابطة التى تحكم علاقات المشروعات فى تنافس القلة ، فان ذلك يميزها عن صورة المنافسة الاحتكارية حيث نشاهد استقلال المنتجين بعضهم عن بعض ٠ أما فى تنافس القلة فان سياسات البيع وتحديد الأثمان تتم كردود افعال لما يمارسه الأعضاء الآخرين من سياسات وقرارات ٠ وقد أدى هذا التداخل والارتباط ـ الذى لا مفر منه فى أغلب الأحيان ـ الى فاعلية كل فرد من الأفراد القائمين فى سوق تنافس القلة ، فهو يؤثر ويتأثر

بالآخرين بدرجة ادت الى كثير من الغموض فى المعايير والشر ط الواجب تحققها فى السوق – على ما سنرى – وهو السبب ايضا فى عدم التمكن من وضع نظرية مستقلة لسوق تنافس القلة على غرار المنافسة الكاملة والاحتكار والمنافسة الاحتكارية · ففى هذه النظم الأخيرة يتمكن المنتج من تحديد حجم الطلب على منتجاته وبالتالى يلائم بين الطلب والعرض فى مستوى تعظيم الربح ، اى انه يحقق توازنه تحت اعتبارات بهـا كثير من التقنين سواء من حيث حجم النفقات واثمان البيع وعدد الأسواق ·· الخ · بينما فى تنافس القلة لا تكفى الاعتبارات السابقة ، وانما على المنتج أن يراقب ايضا بحذر وباستمرار السياسات البيعين للآخرين ، وما يتخذونه من قرارات وما يتوقع اتخاذه فى المستقبل ، وتدبير أموره استعدادا للرد على ما سوف يفعله الآخرون فى كل خطوة مقبلة ·

وهكذا يكون من المتعذر الحصول على نموذج واحد ، ومن المتعذر ايضا الحصول على منحنى طلب المنتج او منحنى عرضه بدرجة واضحة وثابتة ·

نماذج تنافس القلة :

نقدم فيما يلى بعض النماذج على سبيل المثال لا الحصر حتى يمكن الاحاطة بصورة مختصرة ببعض الأساليب التى تنتشر فى الأسواق عندما يسيطر على السوق شخصان او اكثر قليلا ·

١ – تنافس القلة المطلق :

فى هذه الحالة تقوم المؤسسات المحدودة ، الموجودة فى السوق بانتاج سلعة او خدمة متجانسة تماما بحيث لا يكون أمام المستهلك فرصة للمفاضلة بين انتاج مؤسسة وانتاج مؤسسة اخرى · وفى هذا النطاق تتحدد سياسة سعرية واحدة ، بحيث لو قامت احدى المؤسسات بخفض اسعار البيع ولو قليلا فان رد الفعل يكون سريعا بنفس درجة الانخفاض فى باقى المؤسسات والا ابتلعت المؤسسة الأولى باقى العملاء وسيطرت على السوق تماما ؛

٢ – تنافس القلة المتنوع :

تتنوع المنتجات ، ويختفى شرط التجانس ، ويتميز كل مشروع بخصائص معينة لمنتجاته ، قد تكون حقيقية ، وقد لا تكون ، ويلعب الاسم

التجارى ، والشهرة ، ووسائل الدعاية دورا هاما فى ابراز هذا التمايز • ولكن يتبقى أن كل السلع أو الخدمات المنتجة من جميع الأعضاء ممكن أن تكون بديلا لبعضها البعض • ومع ذلك فان مرونة الطلب المتقاطعة لا تصل لدرجة (ما لا نهاية) رغم ارتفاعها • وفى هذه الحالة ممكن أن يحدث (استقلال نسبى) فى سياسة الأسعار ، بحيث يتمكن البعض من تخفيض أسعاره • الا أن ذلك لن يجذب اليه كل عملاء الأعضاء الآخرين ، ويصبح بامكان هؤلاء الأخيرين اتخاذ اجراءات مضادة بعد فترة من الزمن وبعد دراسة وافية للسوق •

٣ ـ تنافس القلة بالاتفاق وعدم الاتفاق :

وترتيبا على ما سبق يمكن أن يتم اتفاق بين اعضاء السوق ، وغالبا ما يتم هذا الاتفاق بين عضوين او اعضاء متساويين فى القوة أو درجة السيطرة على السوق ، بحيث يساعد مثل هذا الاتفاق على عدم محاربتهم بعضهم البعض واتخاذ سياسات مضادة •

الا انه من الملاحظ ان مثل هذه الاتفاقات مؤقتة ، وغالبا ما يقوم أحد الأطراف بنقضها والاستقلال عن غيره ، خاصة اذا تأكد له تفوقه فى السوق ، او حصل على امتيازات تكنولوجية او تسويقية تمهد له سبيل الانفراد بالسوق • وقد يترتب على ذلك فى بعض الأحيان ان يتمكن أقوى الأعضاء فى الانفراد بالسوق وتنقلب الصورة من تنافس قلة الى احتكار ثنائى ثم احتكار مطلق فى النهاية • وفى اغلب الأحيان يتم الاتفاق بين اعضاء السوق بهدف التعاون بينهم عن طريق المفاوضات المباشرة ، التى تنتهى بعقد اتفاقيات تحدد السياسات الانتاجية ، والسعرية ، والتسويقية ، وغيرها من الاتفاقيات التى يطلق عليها اسم الكارتلات (١) • وان كان الكارتل غالبا ما ينصرف الى الاتفاقات القديمة التى يلتزم بها كل الأعضاء • فاذا ما استكمل الكارتل كل مقوماته ، فقد يصل الى صورة الكارتلات المركزية بحيث تترك ادارة الكارتل الى هيئة مركزية ترعى مصالح الأعضاء ، وتهتم بوجه خاص بتحقيق اكبر قدر ممكن من الأرباح وتصريف الانتاج وفتح الأسواق ••• الخ • واذا ما نجح الكارتل المركزى ، وثبتت اقدامه فى الصناعة التى يشرف عليها اصبح شبيها بالمحتكر ، ويسرى عليه كل ما

---

(١) سبقت الاشارة الى مفهوم الكارتل وانواعه فى الباب الثالث (نطاق الانتاج) •

سبقت الاشارة اليه فى حالة الاحتكار من حيث منحنى الطلب ، والايراد الحدى والنفقة الحدية ، ونقطة التوازن ٠٠٠ الخ ٠ مع مراعاة ان السلطة المركزية هنا تراعى مصالح مجموعة من الأعضاء بينما المحتكر الفرد ينفذ سياسة انفرادية ولذلك تكون حرية الحركة عنده اكبر ٠

٤ ـ تنافس القلة بالاتفاق الضمنى :

قد لا يصل الاتفاق بين الأعضاء الى المصارحة ، وانما يقتصر على التفاهم الضمنى على بعض الأوضاع كاقتسام الأسواق ، أو تحديد سعر البيع ٠٠ الخ ٠ وتتعدد هنا الصور والنماذج لدرجة يضيق المجال عن حصرها ٠ ولكن من اشهر هذه الاتفاقيات الضمنية ما يطلق منها بمحاولة تثبيت الأسعار فى ظل تنافس القلة ، ويحدث هذا بوجه خاص اذا كانت المنشآت محدودة العدد جدا ، وكان الطلب على المنتجات يتميز بضآلة المرونة الى حد كبير ٠ فاذا كان الطلب جامد المرونة فان من شان هذا السعر التنافس الا يحقق ربحية عالية لا للمنشاة الفرد ولا للصناعة ككل ، ولذا يكون من صالحهم الدخول فى اتفاق قد يكون صريحا كما سبق ، وقد يكون ضمنيا

نقدم أ ـ كيفية تحديد الثمن واتجاه منحنى الطلب ثم نقدم نماذج لاتفاقيات الأعضاء فى تنافس القلة (١) :

منحنى الطلب وتكون الثمن فى تنافس القلة :

ذكرنا أن نموذج تنافس القلة يختلف عن غيره من الأسواق حيث يتميز بالغموض وعدم الوضوح بالنسبة لتحديد كثير من جوانبه ، ومن ابرزها كيفية تحديد الثمن ومتابعة اتجاهات الطلب فى السوق ٠ وهو فى هذا يختلف عن نموذج المنافسة الكاملة والاحتكار والمنافسة الاحتكارية ٠

فكما علمنا يتحدد الثمن فى المنافسة الكاملة مستقلا عن قرارات الأفراد سواء كانوا بائعين أو مشترين لأنهم ذرات فى هيكل العرض الكلى أو الطلب الكلى ٠ ويتحدد الثمن فى حالة الاحتكار بقرار من المحتكر الفرد

---

(١) للتوسع فى اوجه الشبه بين الكارتل المركزى والمحتكر راجع :
Dodd: Economics · op. cit. P. 223.

ولا صعوبة فى ذلك • وفى المنافسة الاحتكارية تطبق القواعد العامة مع ادخال عناصر النفقة للاعلان والدعاية ومدى سيطرة أحد المتنافسين على السوق • الا أن ذلك لا يخل بالاتجاه العام فى تحديد الأثمان •

أما فى تنافس القلة فنلاحظ أن انعدام اليقين ، وعدم القدرة على التأكد من مكونات ومحددات الثمن يرجع فى جزء كبير منه الى علاقةالتبعية المتبادلة القائمة بين عدد محدود من المشروعات المحتكرة ، وسرعة ردود الفعل فيما تتخذه من قرارات ، بحيث يتعذر على أى وحدة انتاجية أن تحدد على وجه القطع حجم النشاط الانتاجى لمنافسيها ، ومستوى أسعاره فى المستقبل وما تتخذه من اجراءات أو قرارات • فالكل فى حالة انتظار لما يبادر به الكل الآخر ، والعبرة فيمن يأخذ زمام المبادرة وهو فى مركز القوة واليقين •

كذلك نلاحظ فى نموذج (تنافس القلة) انعدام الضوابط التى تحكم توازن المشروع أو توازن مجموعة المشروعات المتنافسة • ولذلك فان الثمن والكميات تتحدد ـ بجانب ما سبق دراسته من القواعد العامة ـ بمجموعة من التصرفات والقرارات التى تصدرها هذه المجموعة المحدودة من المنتجين وردود الأفعال المقابلة لها • ولذلك أيضا تثور صعوبة فيما يتعلق بتحديد منحنى الطلب الذى يواجه المشروع فى السوق •

واذا كان منحنى الطلب الذى يواجه المنافسة الكاملة يمثل خطا افقيا ، ومنحنى الطلب الذى يواجه المحتكر يمثل خطا يتجه من الشمال الغربى الى الجنوب الشرقى ، ومنحنى الطلب الذى يواجه المنافسة الاحتكارية يمثل خطا يشابه منحنى طلب المحتكر الا انه ينحدر قليلا عن المستوى الأفقى ويقع بين منحنى الطلب على المنافسة الكاملة والاحتكار المطلق ، اذا كان الأمر كذلك فكيف يتحدد منحنى الطلب فى حالة تنافس القلة ؟

منحنى الطلب فى تنافس القلة :

بما أن نموذج تنافس القلة يسعى لتحقيق اكبر ربح ممكن لأفراده ، وبما ان ذلك يتداخل مع ردود الفعل التى تحدث نتيجة لأى تصرف يصدر من احد المنتجين ، ونظرا لانعدام اليقين أو عدم تأكده فى معظم الحالات يصبح من العسير تحديد شكل وموقع المنحنى • بل ان المشروع الواحد يصبح امامه اكثر من منحنى للطلب كل واحد منها يواجه مجموعة التصرفات أو التوقعات من جانب الأفراد المنتجين الآخرين • وأكثر من

منك اذا فشل المشروع فى تحديد ما يتوقعه من جانب المشروعات الأخرى فسيصبح منحنى الطلب الذى يواجهه غير محدود ، وبالتالى تتوقف الكمية التى يكون قادرا على بيعها عنـــد مستوى ثمن معين على رد الفعـل من المشروعات الأخرى نتيجة تحديده لهذا الثمن ٠

وهنا لا يخرج الأمر عن احتمال من ثلاثة (١) :

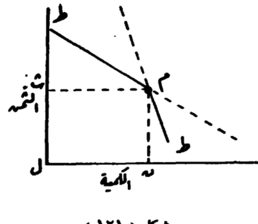
١ ـ اذا قام المشروع باجراء تغيرات فى الاثمان وتجاهل المنافسون له هذا التغير ، فان منحنى الطلب أو ايراد المتوسط الذى يواجهالمشروع يكون منحنى طلب مرن ويمثله الشكل فى (١٢١) المنحنى (ط) الذى ينحدر ببطء طبقا لما سبق دراسته فى منحنيات الطلب المرن ٠

٢ ـ اذا ترتب على قيام المشروع باحداث تغيرات فى الأثمان ، حدوث رد فعل مماثل تماما من المنافسين ، يصبحمنحنى الطلب أو منحنىالايراد المتوسط الذى يواجه المشروع منحنى طلب غير مرن وينحدر منحنى الطلب بشدة كما يوضحه الشكل (١٢١) فى المنحنى (ط ١) ٠ ومن الطبيعى ان تتناقص عوائد البيع خاصة اذا كان الاجراء الذى اتخذ هو تخفيض الثمن وتبعه المنافسين فى تخفيض الثمن ايضا بنفس القدر ٠ أما اذا رفعت المنشاة اسعارها ، فربما لن تفقد كثيرا من حجم مبيعاتها فيما لو رفعت باقى المنشات هى الأخرى أسعارها ٠ ولذلك يقل اثر (معدل الاحلال) ويكون منحنى الطلب ايضا جامد المرونة (ط١) ٠

٣ ـ الاحتمال الثـالث ـ وهو الغـــالب ـ أن يستجيب المنافسين مـن المشروعات لاجراء تخفيض الأسعار ، على حين لا يستجيبون لقرار ارتفاعها ٠ فاذا لجأ المشروع الى تخفيض الأسعار فان مبيعاته سوف تزداد ولكن لن تزيد كثيـرا لأن المشروعات الأخـــرى خفضت مـن أسعارها ٠ طبقا للاتجاه العام فى قانون الطلب الذى يذهب لزيادة المبيعات على اثر انخفاض الأسعار تزداد مبيعاتها بوجه عام وان كان اثر (الاحلال) يكون محدودا ٠

---

(1) Hailstones and Dodd : Economics : op. cit. p. 221.



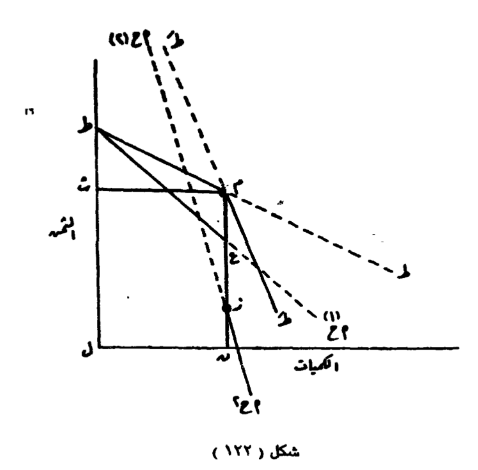
شكل (١٢١)

وعلى العكس اذا رفع المشروع أسعاره ، ولم يستجب المنافسون لهذا الارتفاع فان انخفاض المبيعات لدى الأول ستكون أكبر وهنا يكون اثر الاحلال كبيرا ٠

ونخلص من ذلك الى أن المشروع يواجه منحنى الطلب (ط) مادامت الأسعار فوق المستوى (م) ويواجه منحنى الطلب (ط/) فى مستويات الأسعار الأقل من المستوى (م) ، وهكذا يكون منحنى الطلب فى تنافس القلة هو (ط م ط/) كما فى شكل (١٢١) وكما هو واضح حدوث انكسار فى منحنى الطلب عند النقطة (م) ويسمى منحنى الطلب المنكسر ٠ Kinked Demand Curve

ومن الطبيعى أن تؤدى هذه الحالة الى ثبات فى مستوى الأسعار حيث ان منحنى الطلب الذى يواجه المشروع الفرد سيكون جامد المرونة فى حالة انخفاض الأسعار (منحنى ط/) وسيكون مرنا فى حالة ارتفاع (منحنى ط) ، وفى هذه الظروف سيكون مستوى الثمن (م) معبرا عن أقصى قدر من الايراد للمنشأة أو المشروع ونعتبر النقطة (ن) نقطة التوازن والكمية (ل ن) هى الكمية التىتحقق للمشروع اكبر ايراد ممكن عندمستوى ثمن (ل ث) ٠

هناك ايضا عامل آخر يساعد على تحقيق درجة من الثبات فى الأسعار فى نموذج تنافس القلة ، وهو عدم استقرار (منحنى الايراد الحدى الناشىء عن منحنى الطلب المنكسر) ٠ ذلك انه عند مستوى التوازن ونقطة الانكسار ستوجد هناك (فجوة) gap فى منحنى الايراد الحدى كما يوضحها الشكل (١٢٢) ٠



شكل (١٢٢)

فى الشكل (١٢٢) تتحدد الكميات على المحور الأفقى والأثمان على المحـــور الرأسى ومنحنى الطلب المنكسر على المشروع أو المنشـأة هـــو (ط م ط) (١) وهو ينكسر عند النقطة (م) محددا كمية التوازن (ل ن) بثمن (ل ث) ٠

١ ـ اذا رفع المشروع الثمن ولم تستجب المشروعات الأخرى ، فان المشروع يخسر نتيجة نقص مبيعاته ويصبح منحنى الطلب فوق مستوى الثمن (م ث) منحنى طلب مرن (ط) ينحدر ببطء جهة اليمين ٠

٢ ـ اذا خفض المشروع من اثمـــان البيع عن الثمن الســـائد (م ث) واستجابت المشروعات الأخرى بتخفيض مماثل فان المشروع الرئيسى لن يكسب كثيرا ٠ وسيكون منحنى الطلب على منتجاته جامد المرونة ويكون منحنى الطلب أقل مرونة وأشد انحدارا وهو (المنحنى م ط/) وليس امتداد المنحنى الأصلى (ط ط) ٠

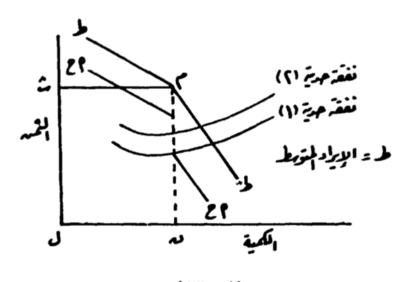
٣ ـ لا شك أن منحنى الطلب المنكسر سيؤثر على حجم الايراد الناشىء عن البيع وخاصة الايراد الحدى اذ منحنى الايراد الحدى ينكسر بدوره فى نقطة أسفل نقطة انكسار منحنى الطلب اى فى نقطة أسفل (م) وهى النقطة (ع) ، وتظهر فجوة gap فى منحنى الايراد الحدى عند هذه النقطة ٠

ولايضـــاح كيفية ظهور هذه الفجوة نلاحظ الشـــكل مرة اخـــرى نجد أن المنحنى (ط م) (وهو منحنى طلب مرن لأنه فى مســتوى ثمن أعلى من النقطة م) يصاحبه منحنى الايراد الحدى أسفل منـــه (وهو المنحنى ط ع) ٠ فاذا انكسر منحنى الطلب على المشروع مبينا المنحنى (م ط/) (فهو منحنى طلب غير مرن لأنه فى مستوى ثمن اقل من النقطة م) وعلى امتداده الى أعلى ممكن أن نرسم منحنى الايراد الحدى المصاحب له (أ ح٢) ٠

وبما أن امتداد منحنى الطلب على المشروع الجامد المرونة الى أعلى (م ط/) لا وجود له لأنه لا يتصور امتداده فوق مستوى (م) فان امتداد منحنى الايراد الحـــدى الخاص به أيضـــا المفروض الا يوجد فى الجـــزء الواصل الى (أعلى) مبتـــدئا بالنقطة (ز أ ح٢) وبذلك يـــكون الجـــزء (ز أ ح٢) المتد (أسفل) هو الوحيد الذى يمثل منحنى الايراد الحـــدى لمنحنى الطلب الجـــامد المرونة ٠ ذلك لأن النقطة (ز) تقع رأسيا أســـفل النقطة (م) ٠ ومعنى ذلك ان منحنى الطلب الجـــامد المرونة هو الجـــزء (م ط/) السفلى ، ومنحنى الايراد الحدى له الجزء (ز أ ح٢) السفلى ٠

ويترتب على ما تقدم ان يكون منحنى الايراد الحدى للمشروع هـــو (ط ع) ، (ز أ ح٢) السفلى لكل من منحنى الطلب (ط م/) ، (م ط/) على التوالى وهما (ط م ط/) منحنى الطلب المنكسر السابق شرحه ٠

أما الفجوة فهى محصورة بين (ع ز) ، ونتيجة لهذه الفجوة فان أى تغير فى نفقات الانتاج لن تكون حافزا على احداث تغير فى الثمن أو الكمية طالما أن منحنى النفقة الحدية يتحرك أعلى وأسفل خلال هذه الفجوة وهـــو ما يتضح من الشكل (١٢٣) ٠



شكل (١٢٣)

ويترتب على ذلك جمود فى الثمن او ثبات تفرضه اعتبارات السوق وتشابك المصالح بين اعضـــاء سوق تنافس القلة وهو ما يفتقـــده سوق المنافسة الاحتكارية حيث تهدر كثير من الموارد وترتفع النفقات نظير الاعلان والدعاية والترغيب · وعلى العكس هنا نجد فى النهاية أن أعضاء نموذج تنافس القلة يعملون على تحقيق جمــود الثمن ، خاصة اذا كان الطلب على المنتجات جامد المرونة ولا يوجد فى الصناعة الا عدداً محدوداً جداً من المشروعات · فجمــود الطلب مع انكســـار منحنى الطلب ستجعل الثمن التنافسى price Competition غير مربح اطلاقا للمشروعات وللصناعة ككل · ولذلك تجد هذه الوحدات الانتاجية أن أفضل طريق لها هو الاتفاق سواء اتفاقا صريحا أو ضمنيا لتحديد الانتاج ولتثبت الأسعار عند مستوى محـــدد ·

وفيما يلى صور لبعض هذه الاتفاقات :

١ ـ تثبت الأسعار باتفاق المنتجين :

Price Stabilization by agréement of producers.

مهمـــا كان الوضع التنـــافسى ، فان عالم الانتاج تحكمه حـــدود وشعارات مألوفة ـ عش ودع غيرك يعيش مثلا ـ ولذا قد يجد الأعضـــاء فى (تنافس القلة) من صالحهم وقف التنافس الى حد ما وابداله بنوع من التفاهم حمـــاية لمصالحهم · وهـــذا النمط من الاتفاقات شائع فى المانيـــا وانجلترا وبعض البلدان الاوربية مع اختلاف الأهداف فى كل اتفـــاق أو

بلد . وعلى الرغم من عدم الارتياح لمثل هذه الاتفاقات فى بعض البـــلاد كالولايات المتحدة الا انه منتشر بطريقة واسعة خاصة فيما يتعلق بالأسعار.

٢ ــ قيادة الثمن : **Price leadership**

قد تقوم احدى المنشآت بقيادة الثمن وتتبعها باقى المنشآت . ولا يعنى ذلك أن تكون المنشأة القائد هى اكثرها انتاجا او اوسعها أسواقا ، ولكن ذلك هو الوضع الغالب لأنها عادة تكون اقل المنشــآت نفقة لما تحققه مــن مزايا الانتاج الكبير والوفورات . ويكون من صـــالح المنشآت الصـــغيرة little fellows عدم المغامرة بمواجهتها أو تخفيض الأسعار ، لأنها ربما تواجه بحرب سافرة تتدهور فيها الأسعار وتعمل على افلاس الوحدات الصغيرة وخروجها تماما . بل قد يكون من صالح الوحــدات الصغيرة أن ترتبط بالمنشأة القائد وسياستها السعرية نظرا لدواعى الاستقرار واستمرار الربحية والحماية التى تتمتع بها فى ظل المنشأة الكبرى .

٣ ــ تحديد الثمن بنظام نقطة الأساس : **Basing Point Pricing**

وتحديد الثمن على هذا النحو نوع من انواع التميز الاحتكارى وان كان مألوفا فى نموذج تنافس القلة بدرجة اكبر . وقد حاز النظام شهرة بعد استخدامه لتحديد أسعار البترول العربى الخام واستخدام الأثمان المعلنــة فى الساحل الشرقى للولايات المتحدة الواقع على خليج المكسيك اســاسا تحتسب عليه أسعار البترول العالمية . وقد أمكن بهذا النظام ادخال نوع من التميز فى الثمن بين الأسواق التى تدخل فى النفوذ الأمريكى والأسواق البعيدة (كالسوق العربية) وذلك لاستمرار سيطرة البترول الأمريكى على الأسواق العالمية . وقد اتبع نفس الأسلوب فى انتاج الصلب والأسمنت وبعض الصــناعات الثقيلة وهو يوالى نجــاحه كنظــام طالما أن القــوة المسيطرة تمسك بزمام الأمور وتمارس نفوذها بصورة محكمة .

وغير ذلك عديد من الأساليب نذكر منها تنظيم الأسعار (١) بواسطة البائع مسترشدا بمجموع النفقة الكلية ثابتــة ومتغيرة ، وتقييم مجموع المبيعات خلال فترة من الزمن بسعر معين بحيث تضمن ربحــا مجزيا ، يحدد السعر لمدة معينة لضمان هذه الربحية ، فاذا نجح المنتج فى تصريف الكمية التى قدرها استمر فى البيع بنفس السعر السابق . واذا تم تسويقها قبل

---

1) Administered Prices.

ميعادها بادر الى رفع الأســــعار · والعكس اذا تباطأت المبيعات فانه قـد يخفض من الأسعار بسرعة لانعاش التسويق · وهكذا يستجيب الثمن هنـا لتحركات الطلب وان كانت مستويات الأسعار ليست مستمرة علىحال واحد كالمنافسة الكاملة مثلا · ولكن تتميز هذه الطريقة بانها لا تمس رفاهيــة الأفراد مادامت الأسعار التى توضع بعيدة عن سيطرة المحتكر الدائمة · وهناك أيضا أسلوب التميز بين المنتجات (٢) على أساس أن الانتاج متنوع وهنا يعمد المنتج الى وسائل الدعاية والاعلان لبث نوع من الايحاء لـدى المستهلك بتفوق سلعته او النوع الذى يوزعه · ومن الطبيعى انه كلما كانت حملته الاعلانية ناجحة كلمـا أمكنه الافلات من مجـال المنافسة وبالتـالى أمكنه تحديد ما يراه اكثر ربحية من أسعار · الا أن أخطر ما يواجه المنتج هنا سرعة تحول أذواق المستهلكين ولذلك تعظم نفقاته على وسائل الدعاية حتى يضمن الجزء الأكبر من العملاء ويضم الجزء الأكبر من عملاء المنشآت المنتجة لمنتجات مشابهة · ويعتبر نجاحه فى ذلك أساسا لمقدار سـيطرته على مستوى الأسعار التى يبيع بها ومدى هذه السيطرة ومدتها ·

قراءات فى تنافس القلة :

Brandis, Ra Principles of Economics, op. cit. ch 24. Imperfect Competition. P. 438 Oligopoly, Figures 24.2, 24.3, 24.4.

Chamberlin E. H. The theory of Monopolistic Competition, op. cit. P. 8. P. 30-55.

Hailstones and Dodd: Economics, An Analysis Principles and Policies, op. cit. ch. 11 Oligopoly and Competitive Market structure

Leftwich : The price theory P. 220, 229 and Resource Allocotion, op. cit., p. 200-204.

---

2)Product Differentiation.

الباب الخامس

نظرية التوزيع Distribution Theory

اثمان وعوائد عناصر الانتاج

مقـــــــدمة :

فى هذا الجزء من الدراسة نتناول جانبا جديدا من جوانب البحث فى النظرية الاقتصادية ٠ ذلك أن ما سبقت دراسته يتعلق ببحث عملية الانتاج لمجموع السلع والخدمات فى المجتمع ، وعناصرها الأربعة ، وما يترتبعلى تداول هذا الانتاج فى الأسواق بانواعها من تحديد « ثمن » معين ، بمقتضاه يتم تبادل ، أو استهلاك السلع والخدمات بين الأفراد ٠ وسواء كان هـذا التحديد متروكا لقوى السوق ، او متاثرا ببعض العوامل الأخرى كتدخل الدولة مثلا ٠ فهو فى النهاية يمثل مقابلا للانتاج سواء فى داخل الاقتصاد أم فى علاقات الاقتصاد بالعالم الخارجى ٠

واذا كنا قد حددنا فيما تقدم ماذا ننتج ، وبأى قدر ننتج ، وبأى ثمن يتبادل هذا الانتاج فى الأسواق ، فان معرفة من يحصل على عائد هـــذا الانتاج ، وبأى قدر ، تمثل الدراسة الرئيسية فى هذا القسم ٠

ومن البديهى أنه اذا كانت عناصر الانتاج : الطبيعة ، العمل ، رأس المال ، التنظيم ، تشارك فى ايجاد السلعة أو الخدمة فىالمجتمع ، فانها لابد وان تحصل على مقابل لما تقدم من مجهود أو مادة أو خدمات ٠

ولـذلك كانت دراسة التوزيع تهدف الى تحدية كيفية حصول كـل عنصر من هذه العناصر على عائد ، وتتناول العوامل التى تتدخل فى هـذا التحديد ٠ الا أن من الضرورى الاشارة الى أن عوائد عناصر الانتاجتمثل جانبا آخر لا يقل أهمية عن كونها (عوائد) وهى انها عبارة عن « دخول » الأفراد والعناصر القائمة بالعمليات الانتاجية ٠

وسواء كان عائد عناصر الانتاج ثمنا له ، أو دخلا للقائم به ، فان كل عنصر منها يحصل على دخل يرتبط به : فالطبيعة تشـارك فى العملية الانتاجية – وفى مقدمتها عنصر الأرض – وتحصل مقـابل ذلك على ريع Rent ، والعمل يشارك فى العملية الانتاجية بانواعه المختلفة ، ويحصل مقابل ذلك على اجر أو مرتب Wages and Salaries وراس المـال يساهم فىالعملية الانتاجية وقابل سعر الفائدة Interest ويقوم المنظم بالتاليف بين هـذه العناصر مجتمعة بما يقدمه من مجهود يحصل عـلى ربح profit.

وهذا التحديد الحديث لعائد عناصر الانتاج لم يكن واضحا كما هـو الأن فى المجتمعات القديمة· ففى المجتمعات البدائيه كان يتم توزيعالدخل بطريقه مغايرة الى حد كبير عما هو عليـه الآن · حيث تتدخل العـــادات والتقاليد ، والمركز الاجتماعى ، والطبقى ، فى تحـديد أنصبة القـائمين بالانتاج والمشرفين على هذا الانتاج (١) وفى النظام الاقطاعى كذلك كـان توزيع الدخل لا يعكس حقيقة المجهود المبذول ، وانما يتم طبقا لتقاليد هذا النظام ومحدداته ·

ولم تبدأ فكرة التوزيع – بمفهومها الحديث – الا بعد ظهور الدولة ، وانتشار المبادىء الرأسمالية بالذات ، معززة بالنظريات المتعددة فىالأجور والريع والفائدة على ما سنرى فى هذه الدراسة ·

ونود أن نضيف هنـا أن توزيع عوائد عناصر الانتـاج فى العصر الحديث طرأت عليه بعض التغيرات أيضا ، فلم يعد متروكا للقوى التلقائية ، وبوجه خاص بعد أن انتشر مبدأ تدخل الدولة فىالنشاط الاقتصادى بصوره ودرجاته المختلفة ، ولا يعنى ذلك اننا نقصر الحديث عن تدخل الدولة على الأنظمة الموجهة فحسب ، ولكن (تدخل الدولة) فى نظرية التوزيع يشمل النظامين الرأسمالى والاشتراكى نظرا لازدواج فكرة عائد عناصر الانتاج بمفهوم الدخل وحسن توزيعه ·

---

(١) فى النظام القبلى كانيستاثر بالجزء الاكبر رئيس القبيلةوالطبيب مثلا · وفى نظام الاقطاع حيث انتشرت السخرة ونظام الأجراء كان الأمير يحصل على كل غلة الانتاج ويتم التوزيع بعد ذلك عينا على المشتغلين ·

ويهمنا فى هذا المجال ان نقرر أن دراسة توزيع الدخل ينصرف الى مفهومين :

١ ـ التوزيع الوظيفى للدخل   Functional Distribution

٢ ـ التوزيع الشخصى للدخل   Personal Distribution

وينصرف المعنى الأول لمتابعة وتحليل ظروف ومحددات توزيع الدخل بين القائمين بالعملية الانتاجية وهم العمال ، وملاك الأراضى ، وأصحاب رؤوس الأموال ، والمنظمين ، وفى هذا الخصوص يكون الدخل دالة للتوزيع على كل عنصر من هذه العناصر فى هيئة اجور وريع وفائدة وأرباح كما ذكرنا ٠

أما المعنى الثانى فهو يحلل العوامل المحددة للتوزيع الفعلى للدخل بين الأفراد ، وهو ما يخرج عن نطاق هذه الدراسة لارتباطه بدراساتأخرى سواء اقتصادية أو اجتماعية تشتمل على تحديد مستوى الدخل القومى ، وطرق توزيعه ، وعدالة هذا التوزيع ، ثم اعادة التوزيع بين الطبقاتلتحقيق المزيد من العدالة الاجتماعية ٠

والواقع أن مشكلة التوزيع نفسها قديمة . قدم الدراسات الاقتصادية ذاتها ٠وانها تزداد تعقيدا كلما اتسع نطاقالدراسات والأنظمة الاقتصادية٠ ولم يكن الأمر بهذه الصعوبة فى المجتمعات ذات الاكتفاء الذاتى قديما ٠ حيث ينتج الفرد ما يحتاجه هو من سلع وخدمات ، ويقايض الآخرين بفائض ما ينتج من هذه السلع والخدمات ٠ وفى هذا النظام يمارس الفرد عملية الانتاجبمجهوده هو أو مجهود أسرته معه ، وبرأسماله هو ، وأدواته ، وأرضه ، ويوجه عملية الانتاج الوجهة التى تحقق له ما يحتاج من سلع وخدمات ٠ ولذلك لم تكن تثور مشكلة توزيع عوائد عناصر الانتاج على نحو ما نشاهد اليوم ٠

التوزيع ونظرية القيمة :

ممكن أن نعتبر دراستنا للتوزيع امتدادا للدراسة السابقة فى نظرية القيمة ٠ ذلك ان عناصر الانتاج ينظر اليها فى تحديد اثمانها أو عوائدها نفس النظرة التى تحدد قيم السلع والخدمات ٠

وهذا القول يستقيم مع افتراضنا وجود سوق حرة ، يتحدد فيها من خلال قوى الطلب والعرض اثمان ما يتداول فيها من سلع وخدمات · فاذا نظرنا الى الأرض كجزء من عنصر الطبيعة ، والى العمل ، ورأس المال ، والتنظيم على أنها سلع تتداول فى السوق ، فلا شك أن اثمان هذه العناصر تتحدد طبقا للقواعد العامة لقوى الطلب والعرض عليها · وينطبق بالنسبة لها كل ما تمت دراسته فيما سبق · الا أن الأمر ليس بهذه السهولة لعدة اعتبارات :

أولا : أن تحديد اثمان عناصر الانتاج لا يتم فى اغلب الأحوال تحت ظروف المنافسة الكاملة · فقد يساهم تدخل الدولة ــ بصوره المتمثلة فى توجيه العرض والطلب وجهة محددة ، كذلك لا يجوز تجاهل دور نقابات العمال أو اتحادات أصحاب رؤوس الأموال فى التدخل للحد من أثر القوى التلقائية فى السوق لتحديد ثمن أو عائد عنصر الانتاج ·

ثانيا : أن هناك اختلافا فى مفهوم كل من « الطلب والعرض » فيما يتعلق بعناصر الانتاج عن مثيله فى السلع المادية والخدمات ·

---

(١) تلجأ بعض المؤلفات الى التقديم فى هذا الجزء بعرض العوامل التى تحدد حجم الطلب والعرض والاعتبارات التى تتدخل للحد من القوى التلقائية لجعل الثمن ثمنا واحدا فى ظل المنافسة الكاملة ، ولكننا نفضل أن نستعرض ظروف الطلب والعرض ونوعيته ودرجة مرونته عند تناولنا لكل عنصر من عناصر الانتاج على حدة حتى يتضح للدارس ــ ومنعا للتكرار ــ كل ما يحيط بهذا العنصر من جوانب تحليلية ·

راجع فى هذا الخصوص من المؤلفات الآتية :

للدراسات الموسعة :

Roepke W. Economics of the Free Society, 1963, Chigago, ch. VII, Rich and Poor No. 2, [Income Distribution —(A) Problem of Price Formation. P. 185-200.

ولدراسات مختصرة :

Brandis : op. cit. The rewards to the Productive factors ch 26. P. 479

فالطلب على عنصر الانتاج ما هو الا محصلة طلب الأفراد علىسلعة يدخل هذا العنصر فى انتاجها · ولولا طلب السلعة المادية فى السوق لما وجد طلب على هذا العنصر · ولذا يقال ان الطلب على عناصر الانتاج مشتق Derived Demand وبالمثل فان العرض فى عناصر الانتاج لا ياخذ مفهوما واحدا ، فهناك عناصر انتاج غير محدودة العرض ، وعناصر اخرى عرضها ثابت ثباتا نسبيا ، وثالثة تتميز بالمرونة واخرى بجمود المرونة ·· وقد يكون العرض مرنا فى ظروف معينة وغير مرن فى غيرها وهكذا كما سنرى بالتفصيل ·

=

Dodd : op. cit. Income Distribution, Forms of income : op. cit. P. 261-262.

Brandis · Determinations of demand for productive resources P. 480.

من المراجع العربيـة :

رفعت المحجوب : نظرية القيمة ص ٢٤٥ ·

احمد جامع : النظرية الاقتصادية ـ التحليل الجزئى · ص ٨٨٩ ·

الفصل الأول

الـــريع /Rent

تحـــديد الـــريع :

يمكن القول بوجه عام أن ريع أى نشاط اقتصادى هو عبارة عن الثمن المتحصل نتيجة استغلال اصل من الأصول ، سواء كان هذا الأصل ارضـا او آلة او مبنى ٠٠ الخ ٠ واذا ارتبط الريع بعقد او اتفاق بين مقدم الأصل والقائم بالاستغلال سمى هذا الريع ريعـــا تعـاقديا Explicit Rent او Contract Rent ومع ذلك لا يســاعد اصطلاح الريع التعـاقدى فى توضيح دور الريع كعائد من عوائد عناصر الانتاج لأنه يتحدد ليس طبقـا للقوى التلقائية وانمـا يتدخل العقد او الاتفاق فى تحديده وربما تساوى الريع الاقتصادى والريع التعاقدى وربما اختلفا ولكن فى النهاية يحاول الفرد

---

(١) يمكن الرجوع الى تفصيل اكبر فى تحليل وتحديد مفهوم انواع الريع الأخرى :

1) Brandis : op. cit. : ch 27, Rent-Interest-Profit P. 496-500.

2) Dodd : op. cti. ch 14, Revit., The landowner's Share, p. 285.

3) Fellner W. Modern Economic Analysis op. cit. ch 7 P. 71. [Classical Rent Theory and Its extension]

4) Roebke W. op. cit., ch VII no 3 — [Should Interest and Rent be Abolished ?] P. 192.

5) Kenneth. E. Boulding : Economic Analysis, third edition, «Functional and Personal distribution Compared, P. 198.

6) Stonir and Hague : A Textbook of Economic Theory, p. 273--298.

يقدم الأصل الاقتصادي للحصول على ريع تعاقدي يقابل أو يرادف الريع الاقتصادي ·

والواقع ان الريع يختلف عن غيره من عوائد عناصر الانتاج ، لأن تقديم الأصل الذي يغل ريعا ـ كعنصر الطبيعة ـ لا يستلزم بذل تضحية من المالك أو مجهود ، فالأرض مثلا وهي أحد مكونات الطبيعة موجودة ، وان كان وجودها محدودا أي أن العرض لا يزداد لمجرد الاستعداد لدفع ثمن اكبر وهي من ناحية اخرى لا يستلزم عرضها (أو انتاجها) بذل نفقة معينة ·

وبناء عليه فان ريع الأرض ، أو ريع مكونات عنصر الطبيعة ، يعتبر فائضا Surplus لا يتحدد مقابل نفقات تبذل أو مجهود من المالك لعرض الأرض في السوق · وهوبهذا الوضع يكون فائضا مشتقا ينتج من استخدام هذا العنصر الذي يتميز عن غيره بخصائص محددة وبوجه خاص فيما يتعلق بالعرض ·

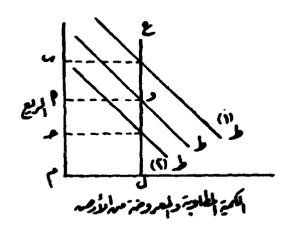
ولتحديد عائد الأرض أو الريع نتساءل هل تنطبق القواعد العامة ؟ بمعنى هل يمكن استخدام تحليل الانتاجية الحدية في بحث وتحليل الطلب مع الأرض مثلما نفعل في عنصر العمل مثلا ؟ وهل تطبق المبادىء الأولية في مفهوم العرض ومرونة وتحديد الثمن ··· الخ ؟

للاجابة على ذلك نستعرض العوامل التي تحدد طلب الأرض وعرضها وطرق تحديد الثمن ·

نبدأ أولا بانه يمكن استخدام تحليل «الانتاجية الحدية» بالنسبة لعنصر الأرض مثل باقي عناصر الانتاج الأخرى · وبما ان الطلب يتحدد في نطاق قيمة الانتاج الحدي · وبما ان هذه القيمة تميل للتناقص بعد نقطة معينة وعلى اثر اضافة وحدات من العنصر المستخدم فان الطلب على الأرض في الزمن القصير يكون جامد المرونة · ويرجع جمود مرونة الطلب لعدم تمكن القائم على النشاط الاقتصادي من تغيير الكمية المستخدمة من الأرض في الزمن القصير · وتتحدد العلاقة بين الطلب والريع عكسيا طبقا للقواعد العامة · ومن جهة اخرى ـ وباعتبار ان الأرض هبة الطبيعة وليست من صنع الانسان فان عرضها في الزمن القصير يكون غير مرن مطلقا ، لعدم تمكن النشاط الاقتصادي من زيادة المعروض أو نقصه ، بل والمتوقع أن

يكون عرضها غير مرن كذلك فى المدى الطويل لما يتميز به عنصر الأرض من خاصية الندرة (١) ٠

ويتحدد منحنى العرض بالعمود الرأسى على المحور (س) موازيا للمحور (ص) المحدد لحجم الريع ٠ ومنه يتضح انه امـام جمـود العرض يترتب على زيادة الطلب ارتفاع العـائد (أو الريع) وعلى انخفاض الطلب تراجع العائد أو الريع كما يوضح الشكل الآتى :



شكل (١٢٩)

فى الشكل (١٢٩) تتحدد الريع بتلاقى منحنى الطلب (ط) ومنحنى العرض (ع) فى النقطة (و) بكمية توازنيةمقدارها (ل م) ٠ ونظرا لجمود مرونة العرض فان تزايد الطلب الى المنحنى (ط) يؤدى الى ارتفاع الريع الى الكمية (م ب) بدلا عن (م أ) بينما كمية الأرض المعروضة لازالت

---

(١) يلاحظ ان العرض الكلى للأرض عديم المرونة وان كان ذلك لايمنع من اعتبار عرض الأرض مرنا بالنسبة لنشاط اقتصادى معين ٠ فاذا تبين ان الأراضى التى كانت تزرع قمحا من الممـكن زيادة ربحيتها بزراعتهـا فاكهة فان مجموع الأراضى التى كانت تزرع قطنا سيتناقص حتما فىالزمن الطويل (لعدم مرونة العرض فى الزمن القصير حتى فى فرضنا هذا) ٠

وفى هذا الخصوص يتحدد منحنى عرض الأرض مثل المنحنىالمالوف فى الدراسة السابقة فى نظرية الثمن أى يتجه طرديا مع العائد على عكس منحنى الأرض بوجه عام الذى ياخذ اتجاها عموديا دليلا على عدم المرونة كما سنرى فى الصفحات التالية ٠

(ل م) لم تتغير · والعكس صحيح فى حالة نقص الطلب وبقاء العرض ثابت اذ تطبق القواعد التى سبقت دراستها فيما يتعلق بالمرونة وقياسها ·

فاذا افترضـــنا زيادة الطلب وارتفـــاع الريع فان ذلك سوف يغرى أصحاب الأراضى على اجراء بعض التحسينات الفنية لرفع انتاجية الأرض كاستخدام الأسمدة أو المبيدات أو الآلات الخاصة بالرى أو الصرف · ومن المهم أن نشير هنا أن ارتفاع الانتاجية لا يعود فى هذه الحالة الى الأرض ذاتها وانما للسلع الرأسمالية المستخدمة عليها ·

وفى ظل المنافسة الكاملة ·· يتحدد الريع مساويا للناتج الحـدى للأرض ، وحيث أن العرض ــ كما رأينا غير مرن ــ وان أى تغير فى الطلب يعكس تغيرا كبيرا فى الأسعار فان هناك عوامل تساعد على ارتفاع الريع أكثر من قوى القواعد العامة فى التحليل الاقتصادى ، منها زيادة السكان حتى ولو لم يصحبها أى تحسينات فنية فى أساليب الانتاج · وهـذا ما حدث فى القرن التاسع عشر ، وتأثرت به كتابات كثير من الاقتصاديين فى ذلك الوقت (١) على ما سنرى ·

ومن الطبيعى أن يتغير الوضع فى سوق المنافسة غير الكاملة ، حيث تبرز صور الاحتكار والمنافسة الاحتكارية لاختفاء ركن أو أركان المنافسة الكاملة وهنا يتحدد الريع بالمساومة ويسمى bargning Rent ويصعب معه التنبؤ بمستوى الريع فى ظل قوى السوق الحرة ·

تحديد الريع فى الفكر الاقتصادى ونظرية ريكاردو :

استحوذ موضوع « الريع » على اهتمام القائمين على الدراســات الاقتصادية زمنا طويلا · ورغم أن المجتمعات القديمة لم تكن تعرف معنى « الريع » ــ كعائد يستحقه المالك مقابل السماح لغيره باستخدام الأرض ــ لأن الأرض حينئذ كانت من الوفرة بالنسبة لعدد السكان لدرجة لم تكن تثور معها مشكلات الندرة · الا أن تزاحم السكان بعد ذلك ، وتكوين مجتمعات تميزت بالطابع الطبقى الذى يعطى الملاك أو الاقطاعيين حق وضع اليد على الأرض وترك الانتفاع بها للمزارعين ، قد أظهر عنصر الندرة النسبية التى تتميز بها الأرض عن غيرها من العناصر ·

---

(١) يتضح ذلك فى كتابات آدم سميث وريكاردو ومالتس ·

والمقصود هنا بالندرة : ندرة العرض بالنسبة للطلب على الأرض لاستخدامها في الاستخدامات المعروفة سواء في الزراعة أو البناء أو الخدمات الاقتصادية الأخرى • ومن البديهى أن يثير تزايد السكان وعدم تزايد عرض الأرض انتباه كثير من المفكرين مثل آدم سميث (١) وريكاردو (٢) ومالتس وان كان يرجع الفضل لريكاردو فى صياغته العلمية الشهيرة لنظرية الريع التفاوتى وبيان الفرق بين الريع وشبه الريع • Quasi Rent.

وقد حاول ريكاردو ازالة الغموض (٣) الذى كان يحيط بمفهوم الريع ، وايضاح الفرق بينه وبين الفائدة والربح • وان جاء تحديده للريع مشوبا بعدم الدقة فى بعض جزئياته التى أكملها من جاء بعده من الاقتصاديين • وهو كذلك يعتبر أول من حدد الريع بأنه : مقدار ما يدفعه المزارع كمالك مقابل استخدام الخصائص الأولية للأرض ، وهى تلك الخصائص التى لا تهلك • وأضاف أنه باعتبار الأرض هبة من هبات الطبيعة ، وأهم خصائصها ما يتميز به جانب العرض من الندرة فان الارتفاع فى ريع الأرض يرجع بصفة أساسية الى هذه الميزة •

واذا كان سخاء الطبيعة يتضح فيما تعطيه الأرض من انتاجية ، الا أن العرض المحدود جعل عطاؤها انعكاسا للفروق التى تظهر فى درجة خصوبة الأرض وأفضلية الموقع • وانه كلما تزايد السكان زادت حاجاتهم وبالتالى زاد طلبهم على الأرض حتى ولو كانت أقل خصوبة من تلك التى كانوا يستغلونها • ربما أن الأرض الأقل خصوبة تحتاج الى تكاليف أكبر ، فان الأرض الأكثر خصوبة تحقق ريعا يتحدد بالفرق بين الخصوبة فى النوعين من الأراضى • ومن هنا ادخل ريكاردو اصطلاح الريع الفرقى أو الريع التفاضلى Differentail Rent ممثلا مقدار الزيادة فى المزايا الاقتصادية التى تتمتع بها أرض معينة عن أرض أخرى لا ريع لها ، أو ريعها أقل •

---

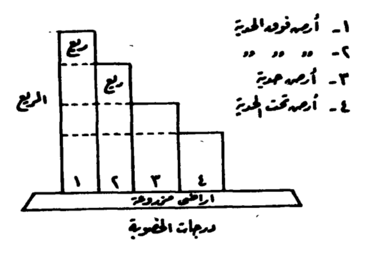
1) Adam Smith : Wealth of Nations : op. cit. P. 45, 49

2) D. Ricardo : The Principles of Political economy and Taxation, 1817, third Edition Every man's library, J.M. Dent and Sons, London 1960, p. 33-45.

(٣) كان سميث يعتبر الريع حقا خالصا لمالك الأرض : « ... الملاك كغيرهم من الناس يحبون أن يحصلوا على مزايا دون أن يبذلوا فيها جهدا » .. ص ٤٩ •

فالأرض تتمتع بريع ندرة لأن ندرتها وليدة الطلب المتزايد عليهــا ٠ ويترتب علىهذا التحديد أنالأرض التى لا طلب عليها لا ريعلها ، اى (ارض لا ريعية) no rent land كالصحراء مثلا

اما الأرض الريعيــة فهى الأرض التى لا تتمتع بعنصر الوفــرة ، اى الأرض ذات الندرة النسبية وان تفاوتت مزاياها الاقتصادية بحيث يحدد هذا التفاوت شدة الطلب عليها ٠ ويمكن ايضاح ذلك بالمثال الآتى :



شكل (١٣٠)

تشير المستويات السابقة الى العوائد التى يمكن الحصول عليها من درجات خصوبة معينة من الأراضى ، باستخدام كميات متساوية من العمل وراس المال ٠

وتعتبر الأرض نمرة (٣) هى اقل الأراضى خصوبة ، وممكن ان نطلق عليها لفظ ارض (لاريعية) فهى تستغل عند (حد الزراعة) ، اى انالقائم باستغلالها يحصل بالكاد على أجور العمال وفائدة راس المال المشغل فيها٠ وتسمى (ارضا حدية) Marginal land فاذا لم يتمكن المزارع من تحقيق هذا المستوى فان الأرض تصبح ارضا اقل من الحدية Sub marginal مثل القطعة رقم (٤) ولا تستحق المغامرة باستغلالها ٠ اما الأرض الأكثر خصــوبة Super marginal فان « الريع » يتفاوت تبعا لدرجة خصوبتها وهو يتحدد بالفرق بين الكمية المنتجة فى الأرض الأكثر خصوبة والكميــة المنتجة فى الأرض الحدية ٠

ومن المنطقى أن يبدأ الانسان بزراعة الأرض الأكثر خصوبة ، أو الأرض التى تتمتع بموقع مناسب ، ثم يتدرج بعد ذلك الى الأرض الأقل خصوبة · وكما ذكرنا يرجع هذا التفضيل الى أن الأولى لا تحتاج الى نفقات مثلما تحتاج الثانية أو الثالثة سواء كانت هذه النفقات نفقات عمل أو رأس مال أو كلاهما ·

وترتيبا على ذلك تتجه النفقة طرديا مع انخفاض درجة خصوبة الأرض ، فى نفس الوقت الذى يتجه فيه الطلب على الأرض الأقل خصوبة طرديا مع عدد السكان المتزايد ·واذا أدخلنا فى الاعتبار أن أسعار السلع الزراعية واحدة (رغم تفاوت خصوبة الأرض التى تنميها) فان ريكاردو حدد (الثمن الحقيقى) بكمية العمل المستخدمة فى الأرض الأقل خصوبة أو الأسوأ موقعا · ومعنى ذلك أن أى أرض فى وضع أفضل من هذه الأخيرة ستعطى ريعا يتجه طرديا مع ارتفاع درجة خصوبة الأرض أو انخفاض تكاليف انتاجها ·

خلاصة القول أنه اذا كانت الأرض هبة من هبات الطبيعة ، فان الريع يعتبر نتيجة لشح الطبيعة وندرة الأرض · وهو عائد ذو طبيعة فرقية ناشئة عن تفاوت خصوبة الأرض من ناحية وتزايد السكان من ناحية أخرى (١)·

ثم أن الريع – طبقا لنظرية ريكاردو – لا يدخل فى تكوين الثمن ، فالثمن يتحدد بنفقة انتاج أقل الأراضى خصوبة (الأرض الحدية) ، وهى لا تشمل كما قدمنا أى جزء من أجزاء الريع لأنها أرض (لا ريعية) ·

ومن هنا خلص ريكاردو الى أن الريع ليس سببا فى ارتفاع أسعار الحاصلات الزراعية وانما هو نتيجة لارتفاع هذه الأسعار ·

---

(١) ولا شك أن هذه النقطة هى التى أوجت الى مالتس بالاتجاه التشاؤمى فى نظريته ، وأثرت على من تبعه من الكلاسيك ، ذلك أن هناك ارتباطا بين مفهوم الريع الفرقى وقانون القلة المتناقصة (تزايد النفقة) ، واذا ربطنا بين القانون المذكور وظاهرة تزايد السكان وصلنا الى أساس نظرية مالتس وتوقعاتها المتشائمة ·

راجع فى ذلك :

Fellner : Classical Rent theory and Its Exlensions no (1) The Theory of Rent. op. cit., p. 70 ch. 7.

تقدير نظرية ريكاردو :

يمكن أن نوجه بعض الملاحظات على التحليل السابق فى نظرية الريع تتلخص فيما يلى :

١ ـ أخذ ريكاردو فى وصفه لخصائص الأرض بانها « القوى الانتاجية للتربة ذات الخصائص الخالدة او التى لا تهلك » · وقد جانبه الصواب فى ذلك ، اذ من المعروف أن قوى التربة الانتاجية قابلة للتغير ، سواء من طول الاستعمال أو لاختلاف طريقة هذا الاستعمال بادخال بعض التحسينات الفنية ·

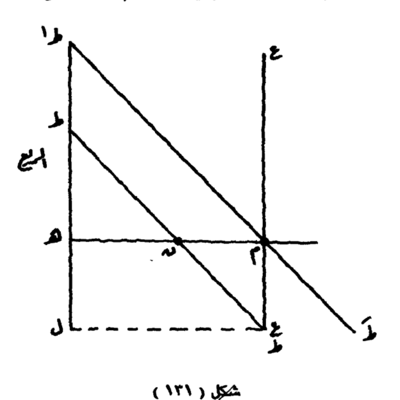
٢ ـ انه قصر « الريع التفاضلى » على عنصر الأرض فقط · وهذا الاتجاه التقليدى قد اختفى تقريبا فى الكتابات الحديثة اذ توجد فروق طبيعية فى الكفاية الانتاجية لعناصر الانتاج الأخرى · ومن ابرز هذه العناصر عنصر العمل كما سنرى حيث يمكن اعتبار الفرق بين دخل العامل الفنى الموهوب والعامل غير الفنى « ريعا » وان امكن تسميته « ريع المقدرة الشخصية » وهى مزايا تكون نابعة من شخص العامل ، اى انه ولد بها كصفات طبيعية مثل خصوبة الأرض تماما (١) ·

٣ ـ يمكن القول من الوجهة النظرية على الأقل أن وجود فروق بين خصوبة الأراضى الزراعية ليس سببا رئيسيا وكافيا لكى تحصل على ريع · فالأراضى اذا اختلفت درجة خصوبتها ، وكانت متوفرة بدرجة تفوق فيها العروض حجم الطلب ، فان اصحاب هذه الأراضى لا يحققون ريعا بالمفهوم الريكاردى · ومن جهة اخرى اذا كانت الندرة أساس الحصول على ريع فانه لايشترط تفاوت الريع مع تفاوت درجات الخصوبة ، فطالما أن هناك ندرة فى الأرض الزراعية وثبات فى عرضها قائم ، فانها تحصل على ريع اذا تساوت جميعها فى الخصوبة ولم تكن هناك فروق فى افضلية مواقعها · بل ان الأرض مهما انخفضت درجة خصوبتها فانها تحصل على ريع مقابل استخدامها · ولا يعود هذا الريع الى اختلاف درجات الخصوبة كما ذهب ريكاردو وانما الى عامل الندرة · وبناء عليه يكون من غير

قارن :

1) Fellner : op. cit. P. 76 — Extension of the concept of rent.

الصواب استبعاد الريع من مكونات نفقات الانتاج وهو الأمر الذى أدى بريكاردو الى استبعاد الريع من نظرية القيمة على أساس أنه لا يدخل في تحديد الثمن • ولبيان ذلك نقدم الشكل الآتى :



شكل (١٣١)

ط : منحنى الطلب على الأرض أولا وهو منحنى ايراد الانتاجية الحدية

ط١ : منحنى الطلب على الأرض ثانيا

ع ع : عرض الأرض « ثابت »

م : نقطة التوازن من عرض الأرض والطلب عليها عند العائد هـ •

فى الشكل (١٣١) يمثل المنحنى (ط ط) الطلب على خدمات الأرض ، وهو أيضا منحنى ايراد الانتاجية الحدية الذى يتجه من الشمال الغربى الى الجنوب الشرقى • كما يمثل المنحنى (ع ع) عرض الأرض الثابت • وفى النقطة (ن) تصبح الكمية المطلوبة (ن هـ) بينما المعروض (م هـ) ولا تحصل الأرض على ريع ، حيث أنه بالامكان طلب المزيد من الأراضى المعروضة والتى مازالت غير مشغلة •

اذا زاد الطلب نتيجة توسع المزارعين ، انتقل منحنى الطلب جهة اليمين الى (ط/ ط/) ويتوازن طلب الأرض مع عرضها عند تقابل منحنى العرض مع منحنى الطلب او ايراد الانتاجية الحدية فى النقطة (م) وهى تمثل الأرض الحدية • فاذا زاد الطلب عن العرض ظهر ريع الأرض متمثلا فى المسافة (هـ ل) تساوى (م ع) التى تتجه طرديا مع زيادة الطلب • فكلما زاد الطلب والعرض ثابت زاد حجم الريع المستخلص من الوحدة المستغلة • ومعنى ذلك انه حتى لو تساوت خصوبة الأرض فان الندرة فى الأراضى الزراعية ذات العرض الثابت تؤدى الى ظهور الريع مع الأخذ فى الاعتبار بمقارنة النفقات بالايراد الحدى • ذلك أن زيادة عدد المزارعين او الطالبين سيؤدى الى تساوى الايراد الحدى للانتاجية عند كل واحد منهم وهو تساوى الريع مما يؤدى الى تحديد شكل الطلب طبقا لهذه الاعتبارات •

٤ ـ كان فى تصور ريكاردو أن الريع الفرقى ـ وهو قاصر على الأرض وحدها ـ يعود الى تفاوت الخصوبة وتزايد السكان بحيث لايتسبب المالك فى تغير او تعديل هذه الخصائص • ومعنى ذلك أن مالك الأرض يحصل على عائد لا دخل له فى تكوينه حيث انه يتكون تلقائيا او بعيدا عن تدخله • وانه حق له رغم انه لم يبذل مجهودا ايجابيا فى تحقيقه (١) •

---

(١) وقد أوحت هذه الفكرة الى هنرى جورج بتطوير فكرة الريع وتطويعها للفكر الضريبى • وتتلخص عنده فى أن تزايد السكان ، وتزايد الناتج الفرقى سيعطى الفرق لملاك الأراضى للحصول على المزيد من العوائد من اراضيهم ـ ليس لأنهم قد اضافوا الى هذه الأراضى تحسينات معينة غيرت من انتاجها ، ولكن لأن « الطلب يتزايد باستمرار على عنصر منتج ذو عرض غير مرن » • واضاف ان هذه الزيادات فى الريع والتى تتحقق كلما نمت الدولة هى مايسمى Unearned incerment وانها يتعين أن تكون ملكا للدولة وليس لملاك الأرض ، حيث أن الزيادة المستحدثة فى الريع لا فضل للمالك فيها • ومن هنا اشار هنرى جورج الى فرض الضريبة الواحدة Single Tax لاقتطاع اى ريع اضافى • وقد حازت نظريته هذه شهرة عريضة فى أواخر القرن التاسع عشر ومازالت تدرس فى مؤلفات المالية العامة وخاصة فى فروع الضرائب والسياسات الضريبية •

ويعتبر هنرى جورج من أشهر الاقتصاديين الأمريكيين ، أصدر كتابه الشهير فى عام ١٨٧٩ باسم Progress and Poverty يناقش فيه افكاره التى انتهت بالتوصية بفرض الضريبة ، وأعطته هذه الأفكار شهرة سياسية واقتصادية •

٥ ـ افترض ريكاردو فى تفسيره لريع الأرض ثبات عرض الأرض وعدم مرونتها على مستوى الاقتصاد القومى كله · فارتفاع ريع الأرض لا يؤدى لزيادة المعروض من المساحات القابلة للزراعة فى الدولة ، وانخفاضه لا ينقص المساحة المنزرعة · واذا كان الريع لا يدخل فى تكاليف الانتاج ولا يساهم فى تحديد الأثمان بل يتحقق نتيجةلارتفاع اثمان الحاصلات الزراعية ، فان الأمر فى نظر ريكاردو يستوى بالنسبة للمزارع الفرد والدولة معا · ولكن الواقع غير ذلك · فقد ذكرنا فى صدر هذا البحث أن الأرض قد تتميز بعدم المرونة وان كان ذلك لا يمنع من أن يكون عرض قطعة معينة مرنا أو على درجة عالية من المرونة لامكان استبدال النشاط الزراعى ـ عند نقص الربحية ـ بنشاط آخر ، أو احلال مزروعات معينة محل اخرى · وتتنافس الحاصيل على زراعة أرض واحدة ، بحيث يترتب على اتساع الاستعمالات البديلة زيادة درجة مرونة العرض · وهنا يعتبر الريع بلا جدال عنصرا من عناصر نفقات الانتاج ومحددا للثمن · وهو ما لم يرد فى أفكار ريكاردو ·

وهكذا ـ وبناء على هذا التقييم ـ ممكن أن يتحدد الريع بانه الفائض الذى يزيد عن أقل ايراد متحقق ، ولازم الحصول عليه لابقاء عنصر من عناصر الانتاج قائما يعمل فى استعمال معين أو نشاط معين · مع تعميم مفهوم الريع ليس فقط بالنسبة للأرض وانما لباقى عناصر الانتاج الأخرى·

شبه الريع : Quasi Rent.

اثار التفاوت الشديد بين العائد الذى يحصل على عناصر الانتاج الأخرى اهتمام الاقتصاديين لتقديم مزيد من التحليل والدراسة وقد رأينا ان ظاهرة الريع لا تقتصر على عنصر الأرض فحسب ، وانما هناك من عناصر الانتاج ما يتشابه مع الأرض من حيث جمود العرض ·

ويعتبر « مارشال » (١) أبرز من تناول هـذا الجانب بالدراسة · ويتلخص تحليله فى أن عرض الآلات والمعدات الفنية يتميز فىالزمن القصير بانخفاض مرونة العرض · وبذا يمكن لعنصر رأس المال أن يحصل على

---

(١) Marshall : Principles of Economics : P. 334-42.

دخل يفوق ثمن العرض اذا ما حدث وارتفعت أسعار المنتجات التى تساهم هذه الآلات فى انتاجها · وما تحصل عليه هــذه الآلات هو فائض أو ريع شبيه بمـــا تحصل عليـــه الأرض ، الا أن الفرق بينهما أن (ريع الآلات) موقوت ، وذلك راجع الى مرونة عرض الآلات فى الزمن الطويل ، بحيث أن مجرد البدء فى زيادة المعروض منها يعمل على اختفاء الريع أو ما أسماه « مارشال » شبه الريع

ومن الواضح هنا أن هذا الريع أو القيمة الاضـــافية يعتبـــر عائدا ويرجع وجوده الى الآلة أو السلعة الراسمالية وليس لتدخل المنتج ، فاذا نظرنا نظرة أوسع ــ وعلى مستوى الاقتصاد القومى ــ يتضح أن العـــائد الكلى للآلة يعتبر « ريعا » مادامت الآلات متوفرة ، أى مادام عرضها مرنا · الا أنه يلاحظ أن الآلات فى حاجة الى صيانة وحساب استهلاك لتستمر فى كفاءة مرتفعة واذا حسبنا تكاليف العناية بالآلة ــ وهى تكاليف متغيرة ــ فانها لا تحتسب شبه الريع فى الفترة القصيرة كجزء منها ، وانما فائض عليها · أما فى الفترة الطويلة فسيتحول الريع ليصبح عنصرا من عناصر التكاليف · ومن المنطقى أن يتحدد حجم الفائض على زيادة مكاسبالآلات فى الفترة القصيرة على مقدار تكاليف الصيانة فى هذه الفترة ·

الفصل الثـانى

الأجـــــور (١) Wages

تمثل الأجور جزءا من دخل الدولة . وهى تمثل من جهة أخرى عائدا ينساب الى تلك الفئة من الأفراد التى تقدم عنصر العمل · والعمل يشارك فى حجم الناتج الكلى للدولة بنسبة كبيرة . وبالتالى يتلقى الجزء الأكبر من العوائد الكلية لعناصر الانتاج · وترتفع نسبة دخل العمل الى الدخل الكلى للدولة بما يتراوح بين ٦٠٪ الى ٧٢٪ فى بعض الدول ·

ورغم ذلك لا يمكن تحديد حجم الأجور فى الـدولة على وجه القطع تماما ، وان أمكن البحث فى العوامل التى تحدد الأجور فى الدولة · مـن حيث هل هى عوامل موضوعية فقط كما ذهب الاقتصاديين الكلاسيك أمثال ريكاردو والحديثين ؟ أم تتدخل عوامل شخصية فى تحـــديد الأجر كمـا استكملها الحديثون فى نطاق نظرية التوزيع ؟؟

والأجـر ثمن العمـــل ـ أو هـــو المقــابل النقـدى للمجهـــود الانسـيـانى المقـــدم فى انتاج سلعة أو خدمة وفى نطـاق هـذا التحديد تتحـدد قيمـــة العمل فى السوق طبقـــا للقواعـــد العـامة (قـــوى الطلب والعرض) بالكمية المباعة منه والكمية المشتراة ، ويعتبر الدخل من

---

(١) يحصل العـــاملون فى أى دولة على دخول incomes مقـــابل مجهودهم تختلف من حيث مسمياتها فالجزء الأكبر يحصل على أجر Wages أو مرتبات Salaries مقابل عملهم فى انتاج السلع والخدمات · وهنـاك من يتلقون صـــورا أخرى من الدخـــول مثل دخولهم من اســـتغلال رؤوس أمـــوالهم و ,mortages و bonds ومثـل الريع Pent مـن اسـتغلالهم لأراضيهم . والربح profit من استغلالهم لقدراتهم التنظيمية · والبعض يتمثل دخله فى هيئة منـح bonus و gifts ويصرف النظر عن نوعيـة الدخول ، وشرعية هذه الدخول ، فان الأجر يمثل النسبة الكبرى منهـا ، وتتعدد طرق محاسبة العاملين على ما يقدمونه من عمل سواء بالقطعة أو بنسبة مئوية أو يوميا أو شهريا ·

العمل ثمنا أو تعويضا عن المجهود المبذول . وعندما نترجم مقابل العمل بالنقود فاننا نكون بصدد ما يسمى الأجر النقدى money wages ، والقوة الشرائية لهذا الأجر النقدى هى الأجر الحقيقى real wages ، والعلاقة بين الأجر الحقيقى والأجر النقدى علاقة معقدة لأن مكونات كل منهما تختلف عن الأخرى (١) .

والأجر النقدى قد يحصل عليه العامل مقابل اتفاق أو عقد بينه وبين صاحب المشروع ، وقد يقوم الشخص بالعمل لصالح نفسه (٢) وهنا تمتزج صفة العامل بالنظم ويحتسب أجرا مقابل مجهوده يسمى imputed-implicit wages . وهو أيضا دقيق التقدير . وسنقتصر دراستنا هنا على حجم الأجور النقدية التى تتدفق للعمال نتيجة تقديم جهودهم لأصحاب المشروعات .

---

(١) الأجر الحقيقى يتوقف على مستويات الأسعار ، وبالتالى على قيمة النقود . وتساعدنا الأرقام القياسية لنفقات المعيشة على تفهم مدى التفاوت بين الأجر النقدى والأجر الحقيقى . والأجر النقدى لا يمثل أهمية مثلما هو الحال فى الأجر الحقيقى . فهذا الأخير يترجم حجم القوة الشرائية التى يتلقاها العامل ويتحدد بها مستوى معيشته . بل ان الأجر الحقيقى هو موضع اهتمام ليس العمال فحسب وانما المشرعين والدولة وعلماء الاقتصاد والاجتماع ، ولهذا السبب قد لا يكون لارتفاع الأجور النقدية أثر فى مستوى الرفاهية لطبقة العمال اذا ما واجه المجتمع موجات تضخمية حادة يترتب فيها على انهيار قيمة النقود نقص الدخول الحقيقية عن الدخل النقدى بكثير .

(٢) وقد يقوم الشخص بالعمل لحسابه الخاص ويعتبر مستقلا بعمله ، ويقوم بتقديم ناتج هذا العمل للمستهلك مباشرة وهذه الطائفة تتعرض أجورها أو دخولها للتقلب نتيجة تقلب الأثمان على عكس الأجور التعاقدية التى تخضع لدرجة من الثبات النسبى لا تتصل مباشرة بالأثمان .

المبحث الأول

الفكر الاقتصادى ونظريات الأجور

يمكن القول بانه لاتوجد نظرية محددة للأجور ، فالنظريات التى قدمت وتقدم تحتوى على أوجه نقص ، أو أوجه نقد تدفع الى المزيد من النظريات أو التعديلات ٠ وترجع الصعوبة فى ذلك الى دقة تحديد الأجر من ناحية ، والى كثرة الاضافات فى الفكر الاقتصادى فى نظريات الأجور حتى الآن من ناحية اخرى ٠

ومنذ اكثر من مائتى عام ونظريات الأجور شغل العلماء الشاغل ، فقد ساهم فيها كل من ادم سميث وريكاردو ومالتس فى الفترة من ١٧٧٥ الى ١٨٥٠ ، ثم جاء بعدهم عديد من الاقتصاديين يضيق المجال عن التعرض لشرح اعمالهم ٠٠ التى مازالت مستمرة حتى اليوم (١) ٠

وسنقتصر هنا على بيان نظريتى :

١ ـ حد الكفاف Subsistance Theory of wages

٢ ـ النظرية الحدية Marginal Productivity theory of wages

لتمثل الجانب الموضوعى فى تحديد الأجر ٠ ونستكمل بعد ذلك عرض الجوانب الشخصية التى تحدد الأجر فى النظم الحديثة ٠

١ ـ نظرية حد الكفاف (٢) :

ترتكز هذه النظرية على فكرة ارتباط القيمة بالتكاليف ٠ فقيمة الشىء تتحدد بتكلفة انتاجه ٠ وباعتبار العمل سلعة تباع فى السوق وتشترى ،

---

(١) يضيق المجال عن التعرض لكل نظريات الأجر ، ومكانها الطبيعى فى دراسات أدق لتاريخ الفكر الاقتصادى أو الدراسات المتخصصة فى اقتصاديات العمل ٠ ويمكن أن نذكر على سبيل المثال غير ما جاء فى المتن : بوهم بوفرك ، وماركس ٠

راجع :

Charles Gide et Charles Rist : Histoire de Doctorines Economiques. Paris, 1947.

(٢) من رواد نظرية الكفاف الاقتصادى والسياسى الفرنسى (كسناى) ٠

فان لها ثمن يتحدد بقوى الطلب والعرض · وقد حدد ريكاردو هذا الثمن بأنه الثمن الذى يمكن العمـال من العيش فى مستوى الكفاف مستندا الى فكرة الثمن الطبيعى · وقد أضاف ريكاردو أن الثمن الطبيعى لابد وأن يظل ثابتا ، لأن ارتفاع الأجـر النقدى عن الثمن الطبيعى سيعمل على تحسين المستوى المعيشى والصحى للعمال ، وزيادة عدد السكان · وأمام تزايد العمال يبدأ الأجر فى الانخفاض الى ان يصل لمستوى الكفاف ، ثم الى مـا هو دونه ، ممـا يدفع الى تدهور حـالة العمـال وتفشى الأمراض وزيادة الوفيات فينكمش عرض العمل مرة أخرى ويرتفع الأجر النقدى عن الثمن الطبيعى وهكذا ··

وقـد أطلق على ظاهرة تحرك الأجور حول مسـتوى الـكفاف قانون الأجر الحديدى Iron law of wages وان اعترض مالتس على ريكاردو أثناء عرضه لنظرية السكان على هـذا التحصيل · وذهب الى أن الأجـر لا يتوقف على مقدار الضروريات الأساسية التى تتحدد بحكم العادة وانما مقدار الضروريات التى يستهلكها العامل هو نفسه الذى يحدد الأجر ·

والواقع أن النظرية محل نظر من عدة زوايا :

أ ـ ان حد الـكفاف أو المستوى الأدنى اللازم للمعيشة رغم ما فيـه من صبغة شخصية محدودة الا أنه معيار غامض وغير محدود · واطلاق الوضع دون الأخذ فى الاعتبار بتباين واختلاف المجتمعات يخل كثيرا بتماسك الفكرة ·

ب ـ ان النظرية لم تفسر تفاوت الأجور طبقا لاختلاف المهارات والكفايات الانتاجية ، ولم تعطى توضيحا لوجود درجات متفاوتة من العمـال تبدأ من العمال غير المهرة ـ الزارعين وعمال الطرق مثلا ـ الى أن نصل الى المحترفين proffessional workers أو ما يطلق عليهم فى بعض الأحيـان طبقة الـ white collars دلالة على تمتعهم بمهارات وقدرات ترفعهم عن زملائهم درجات ·

جـ ـ ان النظرية لم تفسر الوقائع التـاريخية بعد ذلك ، ولم تعطى تفسيرا لارتفاع أجور العمال مع تزايد السكان أثنـاء الثورة الصناعية فى غرب أوربا مثـلا ولا الارتفـاع المشـاهد حديثـا فى بعض الدول الصناعية الكبرى ·

نظرية رصيد الأجور : Wages Fund Theory

ذهب جون ستيوارت ميل (١) الى أن معدل الأجر يتوقف على النسبة بين السكان ورأس المال • والنظرية شأنها فى ذلك شأن نظريات الكلاسيك قائمة على العلاقة بين قانون الندرة ومستوى الكفاف وعلاقتهما بتزايد السكان • وان كانت افكار ميل لا تفترض مستوى ثابتا للأجور • فالأجر يتحدد كنسبة بين رأس المال أو الرصيد النقدى الذى يخصصه رجل الأعمال للانفاق على اجور العمال والمشتغلين معه ـ وهو ما يمثل جانب الطلب على عنصر العمل ـ وبين عدد العمال المستعدين للعمل وهو جانب العرض الذى يتسع بزيادة السكان ويقل بنقصهم ويعكس اثره تماماً وطبقا للقواعد العامة على مستوى الأجر كثمن للعمل • وترتيبا على ذلك تنادى النظرية بافضلية ان يظل العمال محدودى العدد حتى يرتفع الأجر • بل ان النظرية فى مجال الدفاع عن طبقة المنظمين تذهب الى أن أى زيادة فى أجر العمال ستسبب خسارة للمنظمين والراسماليين والعكس صحيح •

فالنظرية وامثالها تساند المنظم على حساب العامل ، بحيث ترتب على مثل هذه النظريات ـ رغم ما وجه اليها من نقد شديد ـ ان ساءت حالة العمال ، وزاد استغلال اصحاب رؤوس الأموال لهم فى ظل الأفكار الكلاسيكية • ولم يكن غريبا ان تنبت الأفكار الاشتراكية فى وسط هذا الجو الغير عادل •

واظهر « كارل ماركس » مدى الغبن الواقع على فئة العمال فى كتابه الشهير Communist Manifesto ردا على نظرية رصيد الأجور •• ثم تلاه بعد ذلك طوفان من الفكر الاشتراكى الذى مازالت آثاره واضحة حتى اليوم •

النظرية الحديثة للأجور : Residual Claimant Theory of wages

بدأ تيار اكثر اعتدالا وتفاؤلا يتخلل الفكر الاقتصادى يقوده الفرنسى «فرانس والكر» (١) فى نهاية القرن التاسع عشر • ويتلخص فى أن الأجر

---

(1) G. S. Mill : Principles of Political Economy, 1848.

ولشرح نظرية رصيد الأجور بتوسع :

Fellner W : Modern Economic Analysis. op. cit. P. 56.

(2) Francis A. Walker

يتعين أن يتساوى مع نفقة الانتاج الصناعى مطروحا منه عوائد عناصر الانتاج الثلاثة الأخرى (الربح والفائدة والريع) ·

والفكرة الرئيسية فى النظرية أنه اذا أمن تثبيت عوائد عناصر الانتاج الثلاثة الأخيرة ، فان زيادة حجم الانتاج تعمل على زيادة الأجور ·· وكانت هذه النظرية تمهيدا منطقيا لظهور النظرية الحدية بعد ذلك ·

ويؤخذ على هذا الفكر افتقاره الى التحليل الموضوعى ، والتحديد الايجابى لمعدل الربح والفائدة والريع ، كما انه لم يقدم تفسيرا لتميز « العمل » وحده بهذا الامتياز عن باقى العناصر · ومن الجدير بالذكر أن هذه النظرية تستخدم حاليا لتفسير الربح اكثر من استخدامها فى مجال الأجور ·

نظرية الانتاجية الحدية للأجور :

Marginal Productivity theory of wages

تعتبر نظرية الانتاجية الحدية من اشهر نظريات الأجور ، وقد ظهرت فى الفكر الاقتصادى على أثر ظهور التحليل الحدى فى نظرية القيمة ، واكتشاف فكرة المنفعة الحدية ، وتفسير قيمة الشىء بمنفعته الحدية · فظهرت فكرة الانتاجية الحدية لتفسير أثمان خدمات عناصر الانتاج ، وفى مقدمتها عنصر العمل ·

وأساس النظرية قائم على عدة فروض بمقتضاها يتحدد اجر العامل بالموازنة بين قيمة السلع المنتجة وأجر العامل الحدى ·

فاذا قرر المنظم تشغيل عامل بأجر ٣٠ قرشا فلابد أن يحصل على ربح مماثل لهذا القدر على الأقل حتى يستمر فى تشغيله ، والا لو حصل على ربح اقل من ذلك فلن يقدم الا اجرا أقل وليكن ٢٥ قرشا مثلا حتى لا يتعرض للخسارة · ولكن الوضع ليس بهذه السهولة على مستوى الاقتصاد ، فانتاجية كل عامل تختلف عن الآخر ، وتوزيع العمال الجدد يتم بأساليب وقواعد قد تجعل احدهم يقوم بعمل فنى والآخر عمل ادارى · بالاضافة الى أن عنصر العمل يخضع أكثر من غيره من عناصر الانتاج لقانون النسب المتغيرة (ق · الغلة المتناقصة) ، ثم هناك صعوبات تعريف انتاج هؤلاء العمال خاصة اذا تعلق الأمر بنوعية السوق وكان المنظم فى سوق منافسة احتكارية أو تنافس قلة ·

وعلى اى حال نقدم فروض النظرية أولا ثم نتابع التحليل :

١ ـ نفترض فى نظرية الانتاجية الحدية وجود سوق منافسة كاملة ، اى حرية مطلقة لأصحاب الأعمال فى الدخول والخروج من الصناعة واستخدام أى قدر من العمالة ·

٢ ـ ان المنافسة الكاملة تتحقق بالنسبة لكل من فئة المنظمين أو العمال فى سوق العمل ·

٣ ـ ان عنصر رأس المال والعمل يتمتع بحرية انتقال مطلقة داخل الدولة وخارجهـا ·

٤ ـ ان فرض التشغيل الكامل يتحقق اللهم الا فئة العمال المستعدين للعمل باجر يفوق انتاجيتهم الحدية ·

٥ ـ ان كل من العمال والمنظمين على علم تام بمستوى الانتاجية الحدية للعمال ·

٦ ـ ان هناك توزيعا فعليا لعناصر الانتاج على أوجه النشاط الاقتصادى·

٧ ـ ان العمال فى المهنة الواحدة ذوى المستوى الفنى الواحد عندهم القدرة على الانتقال ·

٨ ـ وحدة الأجر متساوية فى نفس درجة التخصص ·

٩ ـ رغبة المنظمين فى تعظيم الربح ·

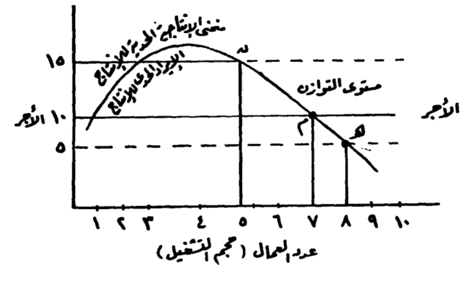
الانتاجية الحدية فى ظروف المنافسة الكاملة :

تتحدد كل من اسعار المنتجات واسعار العمل بقوى الطلب والعرض وتمثل الانتاجية الحدية العائد الكلى المتحصل من اضافة عامل واحد الى مجموع العمـال ـ ويلاحظ ان الانتـاجية الحدية هنـا تختلف عن معنى « الايراد الحدى » الذى يتمثـل فى الزيادة فى العائد الـكلى نتيجة بيع وحدة اضافية من الناتج الكلى ·

وحيث ان كل وحدة عمل اضافية تضيف الى الناتج الكلى اكثر مـن وحدة انتاج فان الايرادالحدى للانتاج Marginal Revenue product سيكون اكبر من الايراد المتوسط Average Revenue واكبر من قيمـة الايراد الحدى لعنصر العمل ·

وبما أن الايراد الحدى للانتـــاج يتراجع مع كل زيادة فى النـــاتج (ق · الانتاجية الحدية المتناقصة) فان المنشـــأة اذا أرادت تعظيم الربح فلابد أن تستمر فى اضافة وحدات من عنصر الانتاج المتغير الى الحد الذى تتساوى فيهالانتاجية الحدية للانتاج معالعائد الحدى Marginal outlay ومن هنا يجب ملاحظة ان العائد الحدى للانتاج والايراد الحدى شـيئان مختلفان · فاذا تساوت الانتاجية الحدية للانتاج والعائد الحدى للانتاج تكون المنشأة عن نقطة تعظيم الربح وتوازن الانتاج معا ·

وتظل المنشأة تشغل عمالا جدد طالما ان الانتاجية الحدية للانتـــاج اكبر من الناتج الحـــدى ولكنها لن تعطى عاملا أجرا اكبر من الانتـــاجية الحدية للانتاج ·



شكل (١٣٢)

وفى الشكل (١٣٢) النقطة (م) تحـــدد مســـتوى التوازن والأجر التوازنى حيث تتحدد العلاقة بين الانتاجيةالحدية للانتاج ، والأجور ، وعدد العمال عند مستوى اجر ١٠ قروش مثلا وعمالة قدرها ٧ عمال · وهـــذه النقطة هى نقطة تعظيم الربح للمنشأة ، حيث لو أضافت عاملا أو انقصت عاملا لقل الربح عن مستواه · فاذا حدث وتغيرت الأجور بالزيادة الى ١٥ قرشا مثلا ، فلن يكون من مصلحة المنشأة تشغيل ٧ عمال لأن الانتـــاجية الحدية للانتاج تصبح أقل من الأجر الجديد ، وتتحدد نقطة التوازنالجديدة عند ٥ عمال فقط · وعلى العكس لو انخفضت الأجور يكون من مصـــلحة المنظم أن يشغل العامل رقم (٨) لأن هذا العامل يزيد من ايراده الحدى ·

ومعنى ذلك ان النظرية تأخذ بوجود علاقة عكسية بين مستوى الأجور وحجم التشغيل · فاذا فرضنا أن الانتاجية هى التى تغيرت كأن ادخلت المنشأة تحسينات تكنولوجية على الانتاج بحيث ارتفعت انتاجية جميع العمال ، وارتفع الأجر نتيجة لهذا من ٥ قروش الى ٧ قروش فان الانتاجية الحدية للانتاج تصبح اكبر من الايراد الحدى Marginal outlay ويصبح من المفيد للمنشأة تشغيل عمال جدد · والعكس اذا انخفضت الانتاجية لأى سبب كقصور فى كفاءة العمال او تدخلت الاتحادات العمالية بحيث تراجعت الانتاجية الحدية للانتاج للعامل الحدى رقم (٧) فان من الخسارة على المنشأة أن تشغله بأجر ١٠ قروش وربما تخفض الأجر الى ٨ أو ٧ قروش ، الا اذا تمسكت النقابة بأجر أعلى كما سنرى ·

واذا كان الأمر متعلقا بالأسعار فانه من المعروف ان الانتاجيةالحدية للانتاج لا تتحدد بعدد الوحدات المنتجة فحسب ، وانما بمدى التغيرالحادث فى الأثمان · اذ أن ارتفاع الأثمان سيرفع من هذه الانتاجية ، ويرفع من حجم العمالة والعكس صحيح ·

ولكن نلاحظ ان ارتفاع الأسعار قد لا يعنى بالضرورة زيادة التشغيل وبالمثل انخفاض الأسعار لا يعنى زيادة العمالة اذ قد يصاحب انخفاض الأجور انخفاض مماثل فى الانتاجية الحدية للانتاج ·

النظرية الحدية فى ظل المنافسة غير الكاملة :

قد يصعب تحليل النظرية فى ظل المنافسة غير الكاملة · فسواء كنا أمام حالة احتكار او منافسة احتكارية أو تنافس قلة فان الثمن ينخفض مع زيادة الوحدات المنتجة بحيث يتغير منحنى العائد الحدى للانتاج (الايراد الحدى) · ومن ناحية اخرى اذا كانت المنافسة غير الكاملة محصورة فى سوق العمل فان المنظم الفرد لن يستطيع تحديد كمية العمل اللازم استخدامها فى ظل الثمن السائد ، وقد يضطر بسبب حالة المنافسة غير الكاملة الى منح اجور اعلى للوحدات الاضافية من العمل · وفى هذا الفرض يصبح الأجر غير متساوى مع الايراد المتوسط average outlay ومع الايراد الحدى Marginal Outlay مثلما كان الحال فى المنافسة الكاملة ·

وحيث أن أجور كل العمال متساوية ، فان اضافة عامل جديد بأجر

مرتفع سيعمل على رفع النفقة الكلية للانتاج ليس فقط نتيجة تشغيل هذا العامل وانما لارتفاع اجور باقى العمال مثله ٠

ويترتب على ذلك أن يصبح العائد المتوسط-Average Outlay (AO) والأجر فى منحنى جديد ينحدر جهة اليمين ٠ اما العائد الحدي Marginal Outlay (M.O.) فسيتمثل منحنى مماثل يقع أعلى هذا المنحنى ليمثل قيمة اكبر وان كان ينحنى بشدة ٠

فالعائد الحدى يزيد بدرجة أسرع من العائد المتوسط وبسرعة عن مستوى الأجور ، ولذلك فان نقطة التوازن الصالة أو نقطة تعظيم الربح للمنظم او العائدالحدىللانتاج سوف يتساوى معM.O ولكن الأجرالمدفوع ، والعائد المتوسط AO سيكون اقل من الايراد الحدى للانتاج M.R.P. لآخر عامل مشغل (العامل الحدى) ٠ وهكذا فى ظل المنافسة غير الكاملة لن يتساوى الأجر مع الايراد الحدى للانتاج ٠

المبحث الثانى

تحليل الأجر

فيما سبق تعرضنا لنظريات الأجور فى الفكر الاقتصادى ٠ وفى هذا الجزء نتابع دراسة العوامل التى تحدد الأجور فى سوق العمل والانتاج ٠ ونود الاشارة منذ البداية الى صفة الأجر المزدوجة من حيث كونه ثمنا للعمل من ناحية ودخلا للعامل من ناحية أخرى ستكون محل الاعتبار اثناء التحليل ٠

١ ـ الأجر ثمن العمل :

من هذا الجانب تبرز أهمية الأجر كمحدد للنفقة ، ولمستوى الربح ، ولذلك يرتبط مستوى الانتاج بطريق غير مباشر بمستوى الأجور ٠

فمن ناحية نلاحظ أن الثمن فى المنافسة الكاملة يتعادل مع نفقةالانتاج الحدية ، وهذه الأخيرة تتحدد بحجم العمل واجر العمل ٠ اما فى حالة الاحتكار حيث يتساوى الايراد الحدى مع النفقة الحدية فتبرز أهمية الأجر، رغم انه لايرتبط بالنفقة بطريق مباشر ٠ ومع ذلك يوازن المحتكر بين النفقة

والأجر واضعا فى الاعتبار درجات مرونة الطلب على منتجاته • ومعنى ذلك انه فى صور السوق المختلفة يرتبط الأجر بالثمن بدرجة أو أخرى ويرتبط بنفقة الانتاج ارتباطا يقوى أو يضعف حسب نوعية السوق وظروفه•

ومن ناحية اخرى يحدد الأجر « معـــدل الربح » حيث يتجـه الربح عكسيا مع مستويات الأجور ، وان كان الأمر هنا يتعلق بدرجة مرونةالطلب على السلع المنتجة فيتسع هامش الربح كلمـا كان الطلب جامـد المـرونة « لامكانية رفع الأثمان بحيث تستوعب ارتفاع الأجور » ويقل هامش الربح كلما ارتفعت درجة المرونة ، فاذا اعتبرنا الأجر معطـاه فان الربح يزداد اكثر مع درجة جمود مرونة الطلب ، ويقل اذا ارتفع الأجر وذلك تطبيقـا للقواعد العامة التى سبقت دراستها فى المرونة ونفقات الانتاج (١) •

ب ـ الأجر يمثل دخولا للعمـال :

ولهذا الاعتبار أهمية واضحة من نواحد كثيرة ، فهو يعتبر دراسات سياسية واجتماعية واقتصـادية متشعبة ـ ونحيل الى هـــذه الدراسات المتخصصة لضيق المجال • ولخفي نطاق الأهمية الاقتصادية فنشير الى أن ارتفاع الأجور يمثل زيادة فى حول الطبقة العاملة ، وهى عادة تمثـل قطاعا متسعا من حجم الاستهلاك الكلى لأنها طبقة متميزة بانخفاض مستوى الدخول وارتفاع الميل للاستهلاك •

وحيث ان أجور العمـال تذهب فى الجزء الأكبر للانفـاق على سلع الاستهلاك فان معنى ذلك أن زيادة الأجر ، ينعش الاستهلاك او يزيد الطلب على أموال الاستهلاك • الأمر الـذى يزيد الحـافز لدى أصـحاب رؤوس الأموال للتوسع فى الاستثمارات أى يرفع الطلب على أموال الاستثمار ، بحيثيساهم فى احداث تغير فيحجمالانتاج والنشاط الاقتصادى كله (١) •

---

(١) لارتفـاع حجم الاستهلاك على اثر زيادة الأجـور آثار أخـرى تضخمية وغير تضخمية يضيق المجـال عن التعرض لها فى هـذه الدراسة خاصة ما يتعلق منها بالاقتصاديات المتخلفة •

عرض العمـــل :

يقصد بعرض العمل الكميـة المعروضة من العمل عنـــد مستويات الأجور المختلفة ، أو هو كمية العمل التى يقبل العمـال تقديمها لأصـحاب المشروعات عند مستوى أجر معين فى زمن معين ·

وعرض العمل كما يتحدد بعدد العمال الراغبين فى العمل فانه يتحدد من جهة أخرى بعدد ساعات العمل التى يرغب العمـال فى تقديمهـا بأجر معين ·

والعرض الكلى للعمل عند أى مستوى من مسـتويات الأجور ، دالة للعدد الكلى من السكان القادرين على العمل ، أو كمية العمل الذين يكونون على استعداد لعرضها عند هذا المستوى من الأجور ·

وهناك عوامل عدة تساهم فى تحديد عرض العمل فى مقدمتها حجم السكان العاملين (أو قوة العمل الفعليـة) · وطول فترة العمـل وتوزيع السكان ونوعيتهم والمستوى الصـحى والذهنى · ويرتبط حجم السـكان بمعدل الزيادة السنوى كمـا يتأثر بالعوامل الاقتصـادية التى تتدخل فى تحديده ، وبالعادات والتقاليد السـائدة فى المجتمع مثل امكانية تشـغيل النساء مثلا · وقد يتداخل فيها أيضا النواحد الدينية كتحريم عمل النساء وغيرها من العوامل الاجتماعية المتعددة · أما طول فترةالعمل فهى تتوقف على قوانين العمل فى الدولة التى تحدد سن العمل وساعات العمل ، وهو مايرتبط مباشرا أو غير مباشر بالنظام الاجتماعى والسياسى فى الدولة ، ثم من وجهة ثالثة يتحدد عرض العمل بالمفاضلة التى يجريها العمال بين استخدام وقتهم فى العمل أو تفضيلهم الراحة ، وبين مختلف فرص العمل المتاحة لديهم · وهذا الاعتبار الأخير يتميز عما سبقه بأنه ذو مرونة أكبر · ذلك أن طاقة الانســان على العمل محدودة ، وزمن العمل محـدود بعـدد ساعات اليوم ولذلك فان عرض العمل من هذه الزاوية محدد بطبيعة هذه الاعتبارات · أما اعتبار المفاضلة بين العمل والفراغ فهو أكثر مرونة حيث ان كل ساعة عمل تعنى فقد ساعة فراغ · ويتوقف الاختيار على التحليـل الحدى والموازنة بين المنفعة الحدية التى يحصل عليها العامل من الدخل مع المنفعة الحدية للفراغ كلما زاد الأجر ·

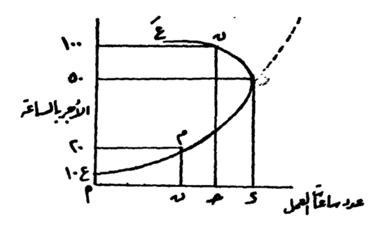
ومن المنطقى أن يترتب على زيادة المنفعة الحدية للفراغ زيادة الدخل اذا كان الأجر متزايدا · لأن العامل لن يضحى بساعة فراغ لها منفعة حدية كبرى الا نظير أجر مرتفع يفوق هذه المنفعة فى نظره ·

ويفيدنا فى هذا الصدد استخدام منحنيات السواء فى تحـديد نقطة المفاضلة بين العمل والفراغ والأجر طبقا للقواعد العامة السابقة (١)

منحنى عرض العمـــل :

يمكن القول ـ طبقا للقواعد العامة ـ ان عرض العمل يتم طرديا مع مستوى الأجور • وفى نطاق الظروف المحددة يتجه عرض العمل نفس اتجاه عرض السلع والخدمات من الشمال الشرقى الى الجنوب الغربى مع كل مستوى من مستويات الأجور • ومعنى ذلك أن العـــامل سيعرض كميـة عمل ـ او وقتا للعمل ـ اكبر كلما كان الأجر المعروض عليه كبيرا • ولكن هناك حدودا كما ذكرنا لعرض العمل الفردى اذ أن هناك حدودا جسمانية وزمانية لا يستطيع العامل التغلب عليهـا • ولذلك فهـو يستجيب لزيادة الأجور بزيادة عرض وقت العمل الى حد معين ثم بعد ذلك مهما ارتفع الأجر لن يستجيب العامل ، حيث ترتفع لديه المنفعة الحدية للفراغ والراحة ويصبح منحنى العمل « عديم المرونة تماما » فيتجه رأسيا • الا انه من الملاحظ اكثر من ذلك أن منحنى العمل الفردى بعد وقت او مستوى أجر معين يتجه عكسيا الى الشمال الغربى بمعنى أن زيادة الأجـر لا تصحبها زيادة فى كميـة العمل المعروض ولا حتى ثباتها وانما على العكس نقص فى الكمية المعروضة• وتفسير ذلك أن العامل بعد مستوى أجر معين ، وبعـد أن أجرى المقـارنة المعتادة بين المنافع الحدية للعمل والفراغ وجد أن الفراغ ترتفع منفعتـه الحدية بعد حد معين بحيث يقبل عند مستويات الأجور العليا ساعات عمل أقل • ويوضح الشكل الآتى ذلك :

(١)يمكن مراجعه هذا الجـــزء على منحنيات السواء ، واستبدال السلعتين على محور التوضيح البيانى فى شكل منحنيات السواء «بالعمل» على المحور الراسى و « ساعات الفراغ » على المحور الأفقى ويتحدد خط السعر ممثلا الأجر الذى يقرر عنده العامل تحقيق اكبر دخل ممكن •



شكل (١٣٣)

على المحــور الأفقى تتحدد ســـاعات العمل ، وعلى المحور الرأسى مستويات الأجور ويوضح منحنى عرض العمل الفردى ٠ ومن الشكل يتضح أن النقطة (ع) على المحور الرأسى تمثل الحد الأدنى للأجر (١٠ قروش) الذى لا يقبل العامل بأقل منه ٠ أما المستوى المرتفع عن ذلك أى بأجر (٢٠ قرش) يكون العامل مستعداً للعمل بالقدر (أ ن) ٠ وحينما ارتفع الأجر الى (٥٠ قرش) ارتفع عرض العمل الى (أ جـ) وفى هذا المستوى يحقق العامل أقصى دخل ممكن فى حدود الأجر المتاح ٠ وفى نقطة توازن المنفعة الحدية للعملمع المنفعة الحدية للفراغ ، ولذلك عندما زاد الأجر الى ز ١٠٠ قرش) كان المفروض أن يوالى منحنى العرض اتجاهه التقليدى الىالشمال الشرقى طبقا للقاعدة العامة ، الا أنه يتراجع الى الغرب دلالة على تفضيل العامل عرض كمية عمل أقل تكفل له المحافظة على دخله فى مستوى مـــا أجراه من موازنة منفعية بحيث يقدم ساعات عمل عند مستوى أجر (١٠٠ قرش) أقل مما كان يقدمه عندما كان أجره (٥٠ قرشا) ٠

هذا « المنحنى المتراجع » لعرض العمل قد يأخذ مساره العادى بعـد فترة اذا ما ارتفعت الأجور ارتفاعا فاحشا كأن وصلت الى ٢٠٠ قرش أو ٣٠٠ قرش ، عندئذ يراجع العامل ما سبق أن أجراه من موازنة منفعية بين العمل والفراغ وربما استجاب لارتفاع الأجور برفع الكمية المعروضة منه من العمل ٠

وهذا التحليل يستقيم مع العامل الفرد ومع مجموع العمال ٠ بحيث يمكن القول بأن عرض العمل المتراجع يتحقق فى الصناعة ككل ، ولكنبشرط أن يكون عدد العمال ثابتا فى الزمن القصير وأن يكونوا جميعا ذوىسلوك موحد تجاه ارتفاع الأجور ٠

وفى الزمن الطويل فقد يتجه المنحنى مرة أخرى لاتجاهه التقليدى عندما ترتفع الأجور اكثر ويزيد عدد العمال الراغبين فى العمل عند مستويات اعلى كأن تبدأ ربات البيوت مثلا فى عرض عملهن فى مستويات الأجر العليا فيتجه منحنى العرض طرديا مع مستوى الأجر المرتفع ٠

مرونة عرض العمل :

مما سبق يمكن أن نتابع تحليل مرونة عرض العمل ٠ وبالرجوع الى ما سبقت دراسته فى قواعد المرونة يتضح انه اذا كان طلب (العامل) للدخل عن طريق العمل طلبا مرنا بمعنى أن تكون لديه رغبة فى مستوى معيشته الى اقصى حد بقدر الامكان فان عرض العمل بالنسبة له سيتجه طرديا مع ارتفاع الأجور باستمرار ، وهنا يعتبر عرض العمل لهذا الفرد عرضا مرنا ٠ اما اذا كان طلب الفرد للدخل عن طريق العمل طلبا غير مرن ، بمعنى أن العامل عند مستوى معيشى معين يكون راضيا ولا يرغب فى المزيد من الدخل مهما ارتفع الأجر فان اى ارتفاع فى الأجور لن يكون مغريا له بالنزول بوقته الباقى لعرضه فى سوق العمل ولذا يكون مدى استجابته لزيادة الأجر بطيئة جدا أو ربما منعدمة ٠ ولا تقتصر درجة مرونة عرض العمل على موقف العامل وحده ، وانما تقوم نقابات العمال بدور واضح فى تحديد درجة مرونة عرض العمل ٠ وان كان بصورة مغايرة ٠ ذلك انه كلما زادت قوة النقابة ونفوذها كلما زادت درجة مرونة العرض الكلى للعمل ٠ فهى تستطيع ـ عكس العامل الفرد ـ أن تقلل من المعروض من حجم العمل عند انخفاض الأجور ، أى أنها تسبب درجة مرتفعة عن حساسية العرض لتغيرات الأجور ٠ واذا زاد نفوذ النقابة فقد يصل عرض العمل عند مستوى أجر معين ـ فى مهنة معينة ـ الى درجة الصفر وهذا متصور فى حالات الاضراب والتوقف عن العمل ٠ وسنزيد هذه النقطة ايضاحا فى دراستنا لتكون الأجر فى ظل السوق الحرة وفى ظل العوامل المقيدة لها بعد قليل ٠

ويهمنا هنا أن نذكر أن الدولة قد تتدخل فى سوق العمل وتفرض حدا أدنى للأجور لفئات العمال لتحقيق قدر من العدالة الاجتماعية ، وبسبب هذا التدخل تغيرا فى عرض العمل تتضح اهميته اذا ما قورن الأجر المحدد من الدولة بالأجر المحدد عن طريق سوق المنافسة الكاملة واثرها على عرض العمل ٠ فاذا كان الأجر المحدد من الدولة أعلى من ذلك الذى يتحدد فى ظل المنافسة الكاملة وهذا هو الغالب ، فان عرض العمال القابلين العمل

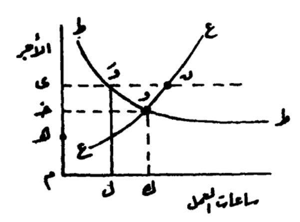
سينخفض وتتولد البطــالة · واذا كان الأجر المحدد من الــدولة أعلى من الأجر التنــافسى زاد عرض العمل بشرط الأخذ فى الاعتبــار مرونة عرض العمل بالنسبة للفرد والنقابات كما سبق أن ذكرنا ·

طلب العمـــــل :

نفرق فى الطلب على عنصر العمل بين المدة القصيرة والمدة الطويلة · ففى المدة القصيرة يوازن أصحاب المشروعات بين حجم الطلب على العمال وبين حجم الطلب على منتجــاتهم فى السوق ، ولــذلك يعتبر الطلب على العمال قليل المرونة بالنسبة للأجور فى المــدة القصيرة باعتبــار المقصود بالمرونة هنا مدى حساسية الطلب على تقديرات الأثمـــــان · أما فى المــدة الطويلة فإن الطلب على العمــال يبدأ فى التغيــر على اثر تغيرات الأجور وتأخذ درجة المرونة فى الارتفاع · أى انه كلما زاد الأجــر قل الطلب على العمال بنسبة أكبر والعكس صحيح ، الا اذا دخلنــا فى الاعتبــــار نظرة أصحاب المشروعات لمرونة الطلب على منتجاتهم فى السوق · حيث يترتب على جمود مرونة الطلب على السلع المنتجة أن يقبل أصحاب المشروعات ارتفاع الأجور بأى قدر ولا يؤثر ذلك على مدى طلب العمال بل يرتفع طلبهم على العمال اكثر وهو اتجاه عكسى لما ذكرناه حالا · فاذا أخذنا وجهة نظــر المنظمين فى الاعتبار ــ فى حالة طلبهم على العمال ــ فىنطاق تعظيم الربح ، يتضح أن انخفاض الأجور ــ مع بقاء الأشياء الأخرى على حالها ــ سيؤدى لزيادة أرباح الصناعة وزيادة السلع المنتجة بالتالى للاستفادة منانخفاض النفقات · الا أنه بعد فتــرة قد ينخفض الثمن نتيجــة زيادة المعروض من المنتجات مما يرفع الطلب ويحفز الانتاج على التوسع مرة أخرى ، الأمر الذى يزيد الطلب على العمال بعد ذلك · وهكذا تتوقف مرونة الطلب عــلى العمال ــ فى الفترة الطويلة ــ على درجة مرونة الطلب على المنتجات من السلع أو الخدمات · وتتوقف درجة مرونة الطلب على العمال طرديا على ارتفاع درجة مرونة الطلب على المنتجات والعكس صحيح · ولكن لابد أن نأخذ فى الاعتبار أن مرونة الطلب على العمال لا تتحدد فقط درجة مرونة الطلب على المنتجات ، وانما أيضا بمدى ارتفاع معدل احلال الآلات محــل العمال · واذا كان معدل احلال الآلات يقترب بها من درجة البديل الكامل فان الطلب على العمال يصبح مرتفع المرونة · وهذا يختلف باختلاف نوعية النشاط ودرجة كثافة كل من العمل أو الآلات فى الانتاج ، ومدى صــلاحية البديل ورخصه · وان كانت درجة مرونة الطلب على العمال لا تصل الى ما لا نهاية مهما كان الحصول على الآلات متاحا وبتكلفة أقل لضرورة عنصر العمل فى الانتاج ·

تحديد ثمن العمل : الأجـــــر :

من كل من الطلب والعرض يتحدد الأجر أو ثمن العمل · وقد رأينـا كيف تطورت النظرة الى الأجر ومحدداته فى الفكر الاقتصادى · ويمـكن القول بأنه ـ دون تدخل النقابات العمالية والتشريعات الحكومية واتحادات أصحاب المشروعات ـ يتحدد أجر العمل فى السوق التنافسى لقوى العرض والطلب · ويتكون مستوى من مستويات الأجور عند كل حجم من المعروض من العمل ، والمطلوب منه · ويتحدد مستوى وحيد (توازنى) يتساوى عنده حجم العرض والطلب فى سوق المنافسة الحـرة (١) · هو ثمن التـوازن والأجر التوازنى ·



شكل (١٣٤)

من الشكل (١٣٤) يتضح أن مستوى التوازن (و) يتساوى عنده حجم المعروض والمطلوب من العمل بالقدر (م ك) بأجر (م ج) ، يكون أى مستوى آخـر أكثر أو أقل سببا فى أن تتحدد قيمة الأجر أعلى أو أقل من مستوى التوازن ·

---

(١) راجـع تحـديد الثمن فى المنـافسة الحـرة حيث يمـكن اعتبار المحور الرأسى (الأجر) والمحور الأفقى كمية العمل المعروض والمطلوب و (م) ثمن التوازن ·

فعند مستوى الأجر المنخفض (هـ) يـكون مستوى الأجـور اقل من مستوى التوازن ويزيد طلب اصحاب المشروعات على العمال ويتنافسون على من يعرض العمل بهـذا الأجر المنخفض وهم اقل ممن كانوا يعرضون العمل عند المستوى (جـ) ٠ واذا كان مستوى الأجر قد ارتفع الى النقطـة (ى) فان عددا اكبر من العمال يعرضون انفسهم على اصـحاب الأعمـال (ن) ، الذين تراجع طلبهم نتيجة ارتفاع الأجور فى النقطة (د) ، ويتنافس العمال على فرص العمل المحدودة فيبدأ الأجر فى الانخفاض مرة أخرى ٠ وعند حالة التوازن (جـ) يكون الأجر مساويا لقيمة الانتاج الحدى للعمل ، ويكون هناك عمل لكل من العمال الراغبين فى العمل بثمن قدره (جـ) ٠

ومن الطبيعى أن يستقيم هذا التحليل فى ظروف المنافسة الكاملة فى سوق العمل ، حيث منحنى العرض موجب وغير متراجع ، مع فرض ثابت المستوى العام للأسعار ، وان كان يلاحظ اسـتقلال انتاجية العـامل عن معدلات الأجور المدفوعة ، واستقلال الطلب على السلع والخـدمات عن معدلات الأجور المدفوعة كذلك ٠

تحديد الأجر بغير قوى السوق :

اذا لم تتحقق الشروط السابقة يتحدد الأجر بعوامل أخرى ، فقد تتدخل الدولة بوضع حد أدنى للأجر ، او تتدخل النقابات العمالية بوضع مستوى للأجور اكثر عدالة تمثل قوى محددة للأجر غير قوى العرض والطلب ٠ ومن ناحية اخرى قد يتحدد الأجر لوجود تفاوت فى مهارات العمال من حرفة لأخرى ، أو فى ذات الحرفة الواحدة من عامل لآخر ، أو نتيجة حدوث تقدم فنى أو تكنولوجى فى استخدام الآلات بحيث يؤدى الى اختلاف مرونة عرض العمل ٠٠ وهذه الظروف جميعها اقرب للواقع من فروض المنافسة الكاملة، ولذلك يكون سوق العمل دائما سوقا غير كامل ، اذ أنه لو افترضنا جـدلا التجانس فى مهارة العمال مثلا فى مهنة واحدة بحيث تندر المنافسة بينهم للحصول على العمل او بين رجال الأعمال على طلبهم ، الا ان انتظام العمال فى نقابات قوية تجعل عرض العمل شبيها بعرض محتكر البيع لخـدمة أو سلعة ، حيث ان النقابة تعرض خدمات العمال فى سوق العمل محددة عدد الساعات واجر الساعة والظروف والامتيازات التى يتمتع أو يجب أن يتمتع بها العمال ٠ ويشـتد مركز النقابات ويقوى كلمـا كان طلب اصـحاب المشروعات جامد المرونة ، ولذلك يتحدد الأجر هنا بعيدا عن القوى التلقائية فى السوق ٠

وهذا الوضع شبيه بتدخـــل الدولة ـ خاصـــة فى الاقتصــاديات الإشتراكية · حيث تحاول الدولة تحقيق مستوى دخل عادل للطبقة العاملة· وغالبا ما يفرض الأجر بمستوى أعلى من مستوى التوازن مما يترتب عليـه (نظريا) تعطل بعض العمـــال ، الا اذا سارعت الدولة بامتصــاصهم فى مشروعاتها داخل نطاق القطاع العام · واذا كان العمال يقدمون العمل الى محتكر فان من شأن تدخل الدولة برفع الأجور ، أن تزداد الدخول ويتحقق مزيد من العدالة ويرتفع حجم التشغيل كذلك ·

ويترتب على ما تقدم أنه اذا كان الأجر يتحدد عند تدخل الدولة بقرار من القرارات الادارية ، فانه يتحدد فى ظل النقابات واتحادات أصــحاب الأعمال بما يسمى بالمساومة الجمــاعية · وللمساومة الجمــــاعية طرفاها النقابات العمالية واتحادات المنتجين ، ويتم بمقتضاها الاتفاق على مستوى معين لأجور العمال يكون فى أغلب الأحوال أكبر من ثمن السوق ، ويحقق مصلحة مشتركة بين أصحاب الأعمال والعمال · وتطبق فى حالة المساومة الجماعية أيضا التحليل الحدى وهو المقارنة بين الأجر الحدى والمتوسط والايراد الحدى لانتاجية العمل (طلب العمل) ·

مراجع فى الأجور :

1) Brandis : op. cit. Principles of Economics : ch 26 : [The Rewards to the productive factors] p. 480-493 ch. 28 [Two Aspects of labor : Unions and man power problems] op. cit. P. 513-596.

2) Boulding K. E. — Economic Analysis — Third Edition, p. 198. [Functional and Personal distribution Compared.

3) Dodd : Economics : An Analysis of Principles and policies op. cit. Part Three ch. 13 Income Distribution and Wages, P. 261-282.

4) Feller : W. Modern Economic Analysis : 1960, Part 2, ch. 5, General Comments on the Classical school, P. 49 ; ch. 6. Classical Wages Fund, population and Diminishing Returns, p. 56

5) Roebke op. cit. p. 82.

الفصل الثالث

سعر الفـائدة Interest

سعر الفائدة هو دخل رأس المال . ويؤخذ فى المعنى الدارج على أنه المبلغ الذى يدفعه المقترض الى المقرض نظير اقتراضه مبلغا من النقود لفترة زمنية معينة بحيث يتحدد عائد رأس المال أو سعر الفائدة بنسبة مئوية من المبلغ المقترض ٣٪ أو ٥٪ مثلا .

وقد عرف الأولون الفرق بين الربح والفائدة حيث كانت النظرة لهذا المبلغ فى عهد الاغريق وحتى العصور الوسطى على أنها (ربا) وكـانت مكروهة لمخالفتهالتعاليم الدين والأخلاق مما أدى الى تحريمها فىالتعامل . وقد هاجم أرسطو النقود باعتبارها (جدباء) أو عقيم وبالتالى فهى لاتعطى الحق لمالكها فى تقاضى المزيد مقابل اقراضها ، وعبرت الكتابات والأفكار الأدبية والاجتماعية عن استهجان أخذ نقود مقابل نقود (١) .

ثم تطور بعد ذلك مفهوم النقود ، ودورها فى التعامل ، واتسع نطاق التبادل بين الأفراد والجمـاعات ، وبرز دور النقود كوسيط للمبـادلة ،

---

(١) يمكن الاطلاع على دراسة أوسع فى تاريخ سعر الفائدة والنظرة الاجتماعية والبيئية لها فى :

Thomas Aquinas, Summa Theologica, Second part, Second Half-Qnestion LXXVII article 2, Paris (L. Vives 1827, vol. 8, P. 722.

ومن التراث العربى : مقدمة ابن خلدون :

وقد ظهرت العداوة للاتجار بالنقود حتى فى الأعمـال الأدبية مثـل أعمال شكسبير فى مسرحيته الشهيرة « تاجر البندقية » .

ولا شك أن موقف الأديانمعروف فى صور سعر الفائدة ، وهو موقف معـادى بوجه عام ، ويشـتد تحريم الفائدة بالتفسير الـذى تقدم لمقـابل استخدام رأس المال . وتنظمه التشريعات المسيحية والاسلامية فى نطاق نظرة كل منهما الى النقود وسعر الفائدة .

وكعامل رئيسى فى تسهيل التعامل بين الأفراد · ولم تعد الفكرة القديمة التى ترسبت نتيجة ضيق فرص الاستثمار هى الفكرة الوحيدة وهى تلك التى تذهب الى أن الاقتراض لمجرد سد الرمق وشراء ما يحتاجه الفرد من سلع استهلاكية ، وانما تطورت الى أوسع مدى بحيث أصبح الاقتراض — ليس للاستهلاك وانما للاستثمار والانتاج ·

وفى الوقت الحاضر أصبحت أسعار الفائدة عبارة عن الثمن الذى يدفع مقابل استخدام الأموال المقترضة loanable Funds والنقود يتم اقتراضها عادة للاستعمال فى ثلاثة قطاعات رئيسية :

الأول : اقتراض بهدف الاستهلاك : ويتحقق ذلك عندما يريد المستهلكون الحصول على مزيد من السلع والخدمات فى الحاضر بدلا من الحصول عليها فى المستقبل عندما تتراكم لديهم المدخرات ·

الثانى : اقتراض بهدف الاستثمار : وهو اقتراض المستثمرين وأصحاب الأعمال للكميات النقدية التى تساهم فى اقامة أو تمويل مشروعاتهم أو للحصول على سلع وانزالها الأسواق ·

الثالث : اقتراض الحكومة : اذ قد تقوم الحكومة بمواجهة نفقاتها المتزايدة بالاقتراض — سواء كان بهدف الانفاق فى ظروف حربية أو تنمية أو مواجهة الكساد ·

ومهما كانت صور الاقتراض فان سعر الفائدة يدفع كقاعدة عامة مقابل الحرمان من الأموال السائلة التى يدفعها المقرض أو المدخر ، والتى لولا تنازله عنها لاستطاع استخدامها بنفسه · فحاجة المستهلكين أو الحكومة أو المؤسسات للحصول على رأس المال للقيام بالانفاق قبل الحصول على الدخل ، ورغبة هؤلاء فى تمويل أهدافهم التجارية أو الشخصية باستخدام رأس المال تشكل جانب الطلب على رأس المال · واستعداد أصحاب رؤوس الأموال لتقديمها الى هذه الفئات يشكل عرض رأس المال · ومادام سد الفائدة هو الثمن فلابد لنا من أن نتابع العوامل التى تحدد كل من عرض وطلب رأس المال ، أو بمعنى آخر لماذا تقدم رؤوس الأموال فى السوق ، ولماذا تطلب ؟ ولماذا يتحدد لها مقابل أو ثمن أو سعر فائدة عند هذا المستوى أو ذاك ؟·

وسنقسم هذه الدراسة الى الأجزاء الآتية :

١ — النظريات الكلاسيكية فى سعر الفائدة ·

٢ — النظرية الحديثة فى سعر الفائدة ·

المبحث الأول

النظريات الكلاسيكية فى سعر الفائدة

تعددت النظريات التى تناولت سعر الفائدة بالدراسة والتحليل ، الا أن هذه النظريات تختلف فيما بينها فى أن كل واحدة قد ركزت النظر على جانب دون باقى الجوانب فى تحليل الفائدة ٠

والـواقع أن الاقتصاديون التقليديون الأوائل لم يتنـاولوا موضوع الفائدة ولم يقدموا حلا حقيقيا لتحديد عائد رأس المال ٠ ولذلك لم يرد فى كتابات آدم سميث وريكاردو ما يشير الى تناولهم موضوع الفائدة مثل باقى موضوعات النظرية الاقتصادية ٠ ويعتبر (ناسو سنيور) أول من قدم نظرية لتفسير الفائدة على رأس المال :

١ ـ نظرية سنيور (١) (الحرمان أو الامتناع) :

قدم « سنيور » نظرية فى الفائدة فى القرن التاسع عشر مفسرا سعر الفائدة على أنه ثمن يتحدد بقوى الطلب والعرض ٠ وقد حدد العرض من رأس المـال بأنه عبارة عن (امتنـــاع الأفراد) عن الاستهلاك الحـاضر وتخصيص جـزء من الموارد الاقتصادية لانتاج السلع الرأسمالية ٠ أما الطلب على رأس المال فهو فى رأيه يتحدد بانتاجية رأس المال ويتجه الطلب طرديا مع ارتفاع انتاجية رأس المال ٠

ويتحدد سعر الفائدة بتضحية الفرد المدخر بامتناعه عن الاستهلاك من جانب وطلب المقترضين لهذه الأموال لما لها من انتاجية مرتفعة منجانب آخر ٠ الا أن « سنيور » ركز الاهتمـام على أن سعر الفـائدة هو ثمن التضحية وان هذا الثمن يتجه بالتساوى مع التضحية التى يتحملها المدخـر نظير تنازله عن مدخراته ٠ فالفائدة ثمن للامتناع عن الاستهلاك وهى تتحدد بقوى الطلب على النقود ، وعرض النقود ، وهى التى تحقق التساوى بين هذا الطلب والعرض عن طريق تحركاتها ٠

ولتوضيح ذلك نرى أنه اذا كانت التضحية بالاستهلاك أكبر فان عدد (المدخرين) وحجم المدخرات يزداد فينخفض سعر الفائدة ، ويرتفع حجم

---

(١) Senior أحـد تلامـذة ريكاردو ومن اقتصـادى المدرسـة الكلاسيكية ٠

الطلب على رؤوس الأموال (أو المدخرات) من قبل المستثمرين ، مما يرفع حجم الاستثمار • والعكس صحيح بحيث أن سعر الفائدة يؤدى فى النهـاية الى التوازن بين الادخار والاستثمار •

تقـــدير النظرية :

لم تحدد النظرية العوامل التى تدفع الأفراد الى الامتناع عن الاستهلاك وبالتالى لم تفسر محددات ودوافع الادخار ، ثم أنهـا اهتمت بتحليل عرض المدخرات وأدخلت اصطلاحات (التضحية) و (الامتناع) ولم تهتم بتحليل جانب الطلب على هذه المدخرات •

ومن الواضح أن النظرية استخدمت أدوات التحليل الاقتصادى فى نظرية القيمة حيث ذهبت الى مقارنة منفعة الادخار ومنفعة الاستهلاك وان قرار الادخار يتحدد بتفوق منفعته على منفعة الاستهلاك ، اى أن التضحية هى قرار يتحدد بعد الموازنة المنفعية بين الاستهلاك والامتناع عن الاستهلاك دون ايضاح أسباب ذلك •

٢ ـ نظرية الانتاجية الحدية :
Marginal Productivity theory of Interest

تذهب نظرية الانتاجية الحدية للاهتمام بجانب طلب المدخرات • وهى تحدد أيضا سعر الفائدة على أنه ثمن يدفع مقابل الحصول على رأس المال وان هذا الثمن يتحدد بمدى انتاجية رأس المال فى الظروف المتاحة • وكلما كان العائد الصافى أو المعدل الصافى لسعر الفائدة natural rate of Interest مرتفعا سيظل المقترض يوالى الاقتراض حتى يتساوى الايراد الحدى للانتاج لديه Marginal revenue product مع المعدل الصافى لسعر الفـائدة • وطالمـا أن الأول اكبر من الأخيـــر فالطلب على رؤوس الأموال قائم من قبل اصـــحاب المشروعات حتى يظهر اثر قانون الغـــلة المتناقصة حيث تتراجع الانتاجية الحديةباستمرار استخدام عنصر رأسالمال law of diminishing marginal productivity مما يرفع معدل الصافى للانخفاض •

وهذا النقص فى الانتاجية الحدية ـ أو تناقص المنفعة ـ يستمر حتى يتعادل المعدل الطبيعى الصافى لسعر الفائدة مع سعر الفائدة السائد فى السوق وعندها يصل الادخار والاستثمار الى نقطة التوازن •

وهــذه النظرية تفسر لمــاذا يطلب أصــحاب المشروعات رأس المــال ويدفعون الفائدة . ولكنها لم تتعرض للعوامل التى تحدد عرض هـــذه المدخرات فى سوق رأس المال · وقد تدارك أصحاب هذه النظرية هـــذا النقص ـ أمثال « مالتس » و « ساى » بأن اشترطوا ثبات حجم رأس المال المعروض فى السوق · الا أنهم لم يوضحوا لماذا تتوقف الانتاجية الحــدية عند نقطة معينة فى زمن معين . ولا لماذا تتغير بالارتفاع أو الانخفاض ·

٣ ـ نظرية « مارشال » :

استكمل « مارشال » النقص الموجه الى ما سبق من أفكار التقليديين بحيث أعطى الاهتمام لكل من جانبى الطلب والعرض · ويعتبر هذا امتدادا لأفكاره فى نظرية القيمة والتى تذهب الى أن الثمن لا يتحدد بقوى الطلب، وحدها ولا قوى العرض وحدها وانما بتضافر وتعاون القوتين على تحديد الثمن · وهكذا الحال فى سعر الفائدة الذى يتحدد بالتعادل بين الطلب على رأس المال وتحدده فرص الاستثمار ، وعرض رأس المال وتحدده الرغبــة فى الادخار وانتاجية رأس المال ·

٤ ـ نظرية الأرصدة القابلة للاقراض :

يتحدد سعر الفائدة فى السوق الحرة فى زمن معين بعرض الأرصدة القابلة للاقراض والطلب عليهــا · وقد عرض هــذه النظرية الاقتصاديون التقليديون الحديثون Neoclassics وافترضوا لهــا عدة فروض نذكرها فيما يلى :

ا ـ أن يكون هناك سوق منافسة كاملة لرأس المال ·

ب ـ افتراض مستوى معين من الدخل القومى ·

جـ ـ وجود هدف يحقق أقصى ربح ممكن لدى المنظمين والمدخرين ·

د ـ أن يمارس المدخر والمستثمر تفضيلات وتوليفــات تحــدد منحنيات السواء بين الحاضر والمستقبل لكلاهما · وخاصة منحنيات تفضيل السيولة من عدمها لدى المدخرين ·

هـ ـ أن تتحدد منحنيات لايراد الانتاجية الحدية لرأس المال ·

ويتحدد سعر الفائدة كمــا ذكرنا بجانب الطلب والعــرض على تلك الأرصدة ·

ويتكون الطلب على الأرصدة القابلة للاقراض من :

١ ـ طلب الأفراد على القروض الاستهلاكية ٠

٢ ـ طلب الحكومة رأس المال للانفاق على المشروعات ٠

٣ ـ طلب المؤسسات لرأس المال لمارسة المشروعات وتحقيق أقصى ربح ممكن عن طريق النشاط الاقتصادى ٠

والذى يهمنا فى التحليل هو النوع الأخير من الطلب على رأس المال ٠ فالمنتج يحدد حجم الطلب فى ضوء الانتاجية الحدية لرأس المال ويستمر فى طلب الأرصدة أو النقود حتى يتعادل ايراد الانقاص الحدية لرأس المال مع سعر الفائدة السائد فى السوق ٠ أى أن أصحاب هذه النظرية استخدموا فكرة الانتاجية الحدية فى شرح جانب الطلب ٠ الا أن النظريات الحديثة استبدلت اصلاح ايراد الانتاجية الحدية لرأس المال باصطلاح الكفاية الحدية لرأس المال Marginal Efficiency of Capital وهو ادق لأنه يشمل الغلة الحاضرة للأصل الرأسمالى والغلات المتوقعة فى المستقبل والتى على أساسها يحدد المقترض حجم الطلب على رأس المال ٠ وعنصر التوقع سيظهر بصورة أوضح فى النظرية الكينزية كما سيأتى فيما بعد ٠

ويتحدد منحنى الطلب على رأس المال فى نفس الاتجاه التقليدى فى منحنى الطلب على السلع والخدمات بمعنى أنه يتجه من الشمال الغربى الى الجنوب الشرقى موضحا مستويات للطلب تتجه عكسيا مع سعر الفائدة ، معبرا عن تناقص الانتاجية الحدية لرأس المال كلما زاد حجم الطلب ٠

ويتكون عرض الأرصدة القابلة للاقراض من :

١ ـ المدخرات الفردية ومدخرات المنشآت فى شكل مدخرات عادية أو أرباح غير موزعة أو مخزون ٠

٢ ـ النقود التى كانت مكتنزة ، وبدأت تتجه الى الاقراض بتحريرها وتوجيهها الى المقرضين ٠ كذلك المبالغ المحصلة من بيع بعض أصول الثروة الشخصية ٠

٣ ـ النقود الجديدة التى يختلقها الجهاز المصرفى ٠

ويتحدد حجم عرض الأرصدة القابلة للاقراض بعد استنزال عرض تلك الأرصدة من مالكها واستثمارهم لها استثمارا ذاتيا حيث تزدوج لديهم صفة العارض والطالب للأرصدة فى وقت واحد · أما باقى الأرصدة فيحدد لها منحنى العرض التقليدى متجها من الشمال الشرقى الى الجنوب الغربى موضحا أحجاما ومستويات للعرض تتجه طرديا مع سعر الفائدة ·

وبتلاقى منحنى الطلب والعرض يتحدد سعر الفائدة وهناك مستوى وحيد يتساوى عنده حجم الطلب مع العرض يسمى سعر الفائدة التوازنى(١) ويؤخذ على النظرية بعض الأمور كما يأتى :

أ ـ أن تحقق سوق المنافسة الكاملة فرض تصورى ، اذ كثيرا ما تكون المؤسسات ـ عنصر الطلب ـ فى موقف احتكارى أو شبه احتكارى ·

ب ـ أنها توضح التوازن فى الزمن القصير ولم تهتم بالتطورات التى تحدث فى سوق رأس المال فى الفترة الطويلة ·

هذا وقد قدم « كينز » قبل عرض نظريته فى سعر الفائدة عدة انتقادات نفضل ايضاحها فى طلب النظرية الكينزية لسعر الفائدة ·

نظرية كينز فى سعر الفائدة (النظرية الحديثة) (٢) :

ساهم الاقتصادى « كينز » بأفكاره فى سعر الفائدة فى استكمال جانب من أهم جوانب نظريته فى النقود والتشغيل والعمالة ، والتى أعاد النظر بواسطتها فى كل أفكار من سبقوه من الاقتصاديين الكلاسيك · ورغم كثرة ما كتب من تحليل أو انتقاد للنظرية الكينزية الا أنها بلا جدال تمثل

---

(١) ممكن الرجوع الى التوضيح السابق لثمن التوازن فى سوق المنافسة الكاملة ، مع الأخذ فى الاعتبار أن المحور الرأسى يمثل سعر الفائدة والمحور الأفقى يمثل طلب وعرض رؤوس الأموال ·

(٢)
G. M. Keynes : The General theory of Employment, Interest, and Money, 1936 (MacMillan and Co. Ltd. London 1960.

الفكر الحديث الذى مازال مطبقا فى نواحى كثيرة من التحليل النظرى والتطبيقى فى حياتنا · قود بدأ كينز نظريته فى سعر الفائدة بانتقاد بعض جوانب الفكر التقليدى فى الفائدة كما يلى :

١ ـ انتقد « كينز » التردد الذى كان موجودا فى كتابات التقليديين حول الأهمية النسبية لكل من عامل الطلب والعرض فى تحديد سعر الفائدة ، واقترب فى تحليله من أفكار « مارشال » فى أن كلا من الطلب والعرض يمثل محددا متساوى فى الأهمية مع اختلافه عن الجميع فى تحديد المقصود بالطلب والمقصود بالعرض والمقصود بسعر الفائدة ·

٢ ـ رفض « كينز » فكرة (الفائدة مقابل الامتناع ـ الفائدة ثمن الادخار) وذهب الى أن الفائدة هى مقابل التخلى عن السيولة أو عدم الاكتناز· وترتب على ذلك أن سعر الفائدة لا يتحدد ـ طبقا لنظرية الأرصدة القابلة للاقراض ـ بعرض هذه الأرصدة والطلب عليها ، أى على مقدار عرض وطلب الادخار ـ وانما العامل الأساسى والمهم هو مقدار الدخل القومى بحيث أن دور سعر الفائدة ينحصر فى تحديد القدر من الأصول الذى يخصصه الأفراد فى الدولة للاحتفاظ بالنقد فى شكل سائل والقدر الذى يفضلون الاحتفاظ به فى شكل غير سائل كالسندات مثلا ·

٣ ـ الفائدة ليست ثمنا للادخار · واذا كانت حقيقة تتحدد بالطلب والعرض فان المقصود بالطلب ليس الطلب على رأس المال · والعرض ليس عرضا للمدخرات ، فقد يتحقق الادخار فى الدولة سواء من الأفراد أو الأجهزة المصرفية دون أن يكون ذلك مقترنا بنوع من التضحية أو الحرمان أو الامتناع عن الاستهلاك · فالأغنياء يدخرون دون تضحية ما ، والأفراد يكتنزون لمجرد ارضاء رغبة حيازة النقود ، والبنوك تدخر مقابل خلقها لنقود أخرى ، والشركات تدخر باحتجاز الأرباح لاعادة استثمارها · وهكذا فليس هناك ترابط حتمى بين فكرة التضحية ومبدأ الادخار ·

٤ ـ ان الفائدة ـ اذا كان لها أثر فى تحديد حجم الاستهلاك وبالتالى حجم الادخار ، الا أن أثرها محدود لأن هناك عوامل أخرى تشكل حجم الاستهلاك فى المجتمع ـ بل انه ذهب الى أن المدة القصيرة لا تعطى لنا تحليلا كافيا عن أثر الفائدة فى ميل الأفراد للادخار ،

وبالتالى ميلهم لعـدم الاستهلاك (اسـتجابة الاستثمار واسـتجابة الادخار من دخل محدد لما يحدث من تغير فى سعر الفـائدة لا يكفى لاقامة نظرية فى سعر الفائدة) (١) ٠

ومن كل ما تقدم يمكن عرض افكار « كينز » فى سعر الفائدة كالآتى :

— ان الفائدة ليست ثمنا للادخار ــ بل انها عبارة عن مقابل التنازل عن سيولة الأصول الموجودة لدى المجتمع (النقود) ٠

— ان الفائدة تتحدد طبقا للقواعد العامة بعرض النقود وطلب النقود فى السوق الحرة ٠

— ان مكونات الطلب على النقود وعرضها تخلف عما جاء فى أفكـــار التقليديين كما يلى :

عرض النقـــود :

هو العرض الذى تحدده السلطات النقدية التى تتمثـل فى البنـوك والدولة ، وهذا العرض يتحدد بعيدا عن تغيرات سعر الفائدة لأنه اما أن يصدر من الدولة مباشرة ــ كالاصدار الجديد ــ أو من البنوك من خــلال سيطرة البنك المركزى فى هيئة نقود ائتمانية أو غيرها من وسائل الدفع ٠

ويترتب عــلى ذلك أن عرض النقود فى الدولة يكون عـديم المرونة بالنسبة لتغيرات سعر الفائدة ، ويتخذ منحنى العرض خطا رأسيا موازيا للمحور الرأسى (سعر الفائدة) كما فى الشكل الوارد فى ص ٦٤٤ ٠

هذا ويلاحظ أن المقصود بثبات عرض النقود على النحـو السابق هو ثباتها فى الفترة القصيرة ولذلكيقتصر التحليل هنا على تلك الفتـرة نظرا لما يترتب على الفترة الطويلة من التغيرات فى السياسات النقدية فى الدولة مما يضيق المجال عن التعرض له هنا فى هذه الدراسة (٢) ٠

---

(١) « كينز » ص ١٨١ ٠

(٢) يمكن الرجوع الى المؤلفات الخاصة بالسياسة النقدية والتحليل الكلى والى نظرية « كينز » نفسها ٠

الطلب على النقود (تفضيل السيولة) :

يقصد بالتفضيل النقدى liquidity preferences تفضيل الأفراد أو المؤسسات الاحتفاظ بالنقود بأشكالها المختلفة (نقود معدنية وورقية وكتابية أو ائتمانية) • وباعتبار أن النقود هى أكثر الأصول سيولة ، أو أنها تمثل السيولة نفسها فان تفضيل الأفراد لهذه السيولة يتحرك ويتحدد فى ظل دوافع معينة حددها « كينز » علىسبيل الحصر فى نظريته فى ثلاثةدوافع رئيسية هى :

١ ــ دافع التمويل أو المعاملات : Transaction Motive

يفضل الأفراد الاحتفاظ بالنقود لمواجهةمدفوعاتهم اليومية ؛ ولتسهيل معاملاتهم فى المجتمع سواء لشراء السلع بأنواعها أو تلقى الخدمات • وكذلك الحال بالنسبة للمشروعات فهى تفضل الاحتفاظ بالسيولة أو النقود لمواجهة التزاماتها العادية سواء لتمويل أنشطتها المختلفة التى تتمثل فى شراء مواد أولية أو سلع رأسمالية ، أو دفع أجور العمال أو مواجهة مختلف الالتزامات المالية الأخرى •

ومن الواضح أن دافع التمويل أو المعاملات كعنصر من عناصر الطلب على النقود يتحدد بحجم الدخل (دخل الأفراد أو دخل المشروعات) بمعنى أن طلب النقود لدافع المعاملات دالة متزايدة للدخل •

٢ ــ دافع الاحتياط : Precautionary Motive

يحتفظ الأفراد ــ والمشروعات ــ بالنقود لمواجهة ما يتوقعونه من أحداث طارئة فى المستقبل ، أو لانتهاز ما يسنح أمامهم من فرص مربحة كعقد صفقات أو شراء سلع وخدمات بأسعار مناسبة •

ويتشابه موقف الأفراد والمشروعات فى عامل الاحتياط ، الا أن المشروعات تكون أكثر حساسية لأنها قد تطالب فى لحظة معينة بانفاق سريع مرتفع ، أو قد تواجه بنفقات غير متوقعة ، أو تسنح لها صفقة مربحة مقبلة ، ولذلك تبالغ بعض المشروعات فى طلب النقود لتقلبات الأسواق والظروف الاقتصادية بوجه عام •

ويلاحظ هنا أيضا أن دافع الاحتياط يتوقف على حجم الدخل • وهو دالة متزايدة للدخل بحيث يرتفع طلب النقود كلما زاد دخل الأفراد أو المشروعات •

٣ ـ دافع المضاربة : Speculative Motive

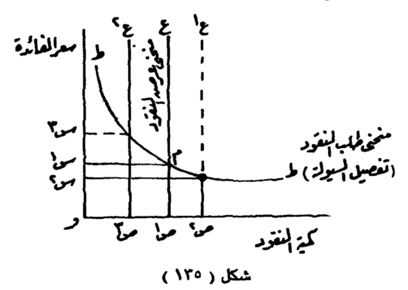
تعنى المضاربة هنا انتهاز الفرصة للمغامرة فى صفقات تعود على الفرد أو المشروع بربح لم يكن يتوقعه نظرا لما طرأ من الظروف المناسبة للنزول بالنقود الى السوق · وقد يكون وجه الاستفادة راجعا الى تقلبات حدثت فى أسعار الأوراق المالية ، أو توقع تغير سعر الفائدة بالارتفاع فى المستقبل بحيث يفضل الأفراد أو المؤسسات الاحتفاظ بارصدتها سائلة فى الحاضر انتظارا لربح مستقبل ، أو على العكس توقع انخفاض سعر الفائدة فى المستقبل بحيث يفضل الأفراد التنازل عن السيولة للحصول على كسب حاضر وتوقعها لمكاسب أكبر فى المستقبل حيث ترتفع قيمة سنداتهم لانخفاض سعر الفائدة ·

وبالاختصار فى هذا الدافع الأخير ـ الذى اهتم « كينز » بتحليله أكثر من غيره ـ يتمشى طلب النقود أو تفضيل السيولة عكسيا مع سعر الفائدة · فيرتفع طلب النقود عند انخفاض سعر الفائدة ، وبتخفيض الطلب أو تفضيل السيولة مع ارتفاع سعر الفائدة ·

ويلاحظ أن دافع المضاربة ـ على عكس الحال فى دافع المعاملات والاحتياط ـ نظرا لتوقفه على سعر الفائدة وتحركاتها يكون أكثر مرونة وحساسية لما يطرأ على سعر الفائدة من تغير ·

تحديد سعر الفائدة :

يتحدد سعر الفائدة بعرض النقود (الكمية النقدية التى فى التداول) وطلب النقود (تفضيل السيولة وتحدده دوافع المعاملات والاحتياط والمضاربة) · وطبقا للقاعدة العامة يتجه سعر الفائدة عكسيا مع الكمية النقدية وطردية مع تفضيل السيولة كما يتضح من الشكل الآتى :



شكل (١٣٥)

فى الشكل السابق ـ وهو الشكل الذى قدمه كينز فى نظريته ـ تتضح العلاقة بين كمية النقود المعروضة . وحجم التفضيل النقدى على المحورين س ، ص ٠

ويوضح المنحنى ع عرض النقود مستقلا عن تغيرات سعر الفائدة ، ويحدد المنحنى ط طلب النقـود (تفضيل السيولة) وهو يتجـه للزيادة مع انخفاض سعر الفائدة والى النقص مع ارتفاعهـا بافتراض ثبـات عرض النقود فى الفترة القصيرة ٠

وتحدد النقطة (م) سعر الفائدة التوازنى الذى تتساوى عنده الكمية المطلوبة والمعروضة) بالمستوى (و س١) ، فاذا أدخلنا فى الاعتبـار أن سعر الفائدة يتجه عكسيا مع الكمية النقدية المعروضة . وطرديا مع تفضيل السيولة فان أى تغيـر فى عرض النقـود سيعمل على تغيـر فى أسـعار الفائدة ٠ فاذا حدثت زيادة فى الكميـة المعروضة من النقـود بحيث انتقل منحنى العرض جهة اليمين (ع١) مع ثبات (ط ط) فينخفض سعر الفائدة الى المستوى (و س٢) واذا حدث العكس وانخفضت الكمية المعروضة من النقود وانتقل منحنى العرض جهة اليسار (ع٢) مع ثبات (ط ط) فان سعر الفائدة يرتفع الى المستوى (و س٢) ٠

وهكذا نجد أن التحليل الكينزى لسعر الفائدة يتبع القواعد العامة فى النظرية الاقتصادية من حيث قوى الطلب والعرض الا أنه ـ رغم تشابهه من هذه الناحية بنظرية الأرصدة القابلة للاقراض ـ الا أنه يختلف معها فى مكونات كل من العرض والطلب للنقود (١) ٠

---

(١) آثرنا الاختصار فى تحليل سعر الفائدة ويمكن التوسع فى هذا الموضوع فى المؤلفات التى تناولت التحليل الكينزى والسياسات النقـدية والمالية ٠

الفصل الرابع

الـربح Profit

تعبير عن الربح بأنه العائد الصافى . أو الدخل . الذى تحققهالمنشأة اذا ما نجحت فى أن تكون ايراداتها أكثر من نفقاتها · ويعتبر الربح ثمن المخاطرة · ومع ذلك فان الربح قـد يتحقق نتيجة موقف احتـكارى . أو مواهب شخصية يتمتع بها المنظم أو حتى مجرد الحظ على أقل الظروف احتمالا · واذا تحقق الربح فانه بوجه عام يعتبر الزيادة فى الايراد عن النفقات · الا أن الربح له طبيعة خاصة تميزه عن غيره من عوائد عناصر الانتاج وهى أنه غير مؤكد أو احتمالى فلا هو كالأجر ولا الريع ولا الفائدة· نظرا لأن كلا من الأجر والريع والفائدة تتمتع بدرجة من التقنين · يقومون بجهودهم مقابل عائد معروف سلفا ومحدد تقريبا · لكن الربح قد يتحقق وقد لا يتحقق رغم ما يقدم المنظم من جهود ·

ولاستخلاص مقابل عائد المخاطرة كنصيب للمنظم لابد أن نفرق بين الربح الصافى والربح الاجمالى · أو بمعنى آخـــر أن نفرق بين الربح بالمفهوم المحاسبى والربح بالمفهوم الاقتصادى · فمن الناحية الأولى يعتبر كل ما هو زائد عن النفقات النقدية الصريحة ربحا ، أى بعد استنزال أجور العمال . وريع الأرض . وفائدة رأس المال · ولكن هذا التحديد يتضمن فى مكونات الربح نوعا من النفقات الضمنية implicit وان كانت لا تظهـر صراحة فى حسابات تكاليف المشروع من الناحية المحاسبية مثل الفائدةالتى يتعين اقتضاؤها مقابل استخدام رؤوس الأموال المملوكة للمنظم وأجـور خدمات هذا المنظم وريع الأراضى المملوكة له والمقام عليها المنشأة وكل هذه العناصر وأمثالها يتعين تقييمها بحيث لو كان قد قدمها صاحبها الى منشأة أخرى ولم يقم بها أو يقدمها من عنده لأخذ عليها مقابلا ·

• فاذا استنزلت هذه التكاليف او النفقات الضمنية من مجموع اجمالى الربح أصبح الباقى ربحا صافيا net profit وهو ما تهتم به الدراسة الاقتصادية (١) •

ونشير هنا الى أن طبيعة الربح غير المؤكدة تؤدى الى أن استنزال هذه العناصر الضمنية قد لا تعطى آثارا ايجابية على وجه القطع • فقد يترتب على استنزالها تحقيق ربح صافى سلبى أو خسارة بحتة صافية •

وقد رأينا فى دراستنا لعنصر التنظيم (٢) أن من أهم وظائف المنظم تحمل المخاطرة وانه يحصل على الربح مقابل هذه المخاطرة • وهكذا تعتبر عدم اليقين والمخاطرة صفتان لصيقتان بعنصر التنظيم ويترتب عليهما أن يكون الربح دائما بين الوجود وعدمه • فاذا كان موجودا فهو يتفاوت من نشاط اقتصادى لآخر ، ومن فترة لأخرى ومن صناعة لأخرى • وكلما عظمت المخاطرة كلما كان موقف المنظم دقيقا بالنسبة لما يتطلبه من كفاءة عالية فى التأليف بين عناصر الانتاج بصورة تكفل له تغطية كل النفقات صريحة وضمنية والفوز بأكبر قدر من الربح الصافى (٣) •

---

(١) وان كان يلاحظ أن الربح الصافى قد يتضمن بعد ذلك عناصر أخرى من الأرباح لا تعود للنفقات الضمنية وانما أوجدتها ظروف فى السوق أو فى مركز المنظم ، كان يحقق المحتكر ربحا احتكاريا يزيد عن مقدار الربح الذى كان سيحصل عليه لو كان السوق سوقا حرة •

(٢) راجع ما تقدم فى جزء التنظيم •

(٣) للتوسع فى مفهوم الربح كعائد مخاطرة وليس كعائد وظيفى يمكن الرجوع الى مؤلف « نايت » وهو أول من أوضح هذه الفكرة ، وميز بها الربح عن باقى عوائد عناصر الانتاج •

Frank. H. Knight, Risk, Uncertainty and profit, 1921, Boston, London School of Economics, Reprinted London 1940.

ايضا يمكن مراجعة :

Brandis, op. cit. ch. 27, Rent, Interest, profit p. 496 [Profit] P. 506. and ch. 21 p. 385 (normal return and profit).

Dodd : op. cit. ch 16 rale of profits, P. 326-328 [Economic profit and accounting profit]

ومن الطبيعي ـ أمام هذه الاعتبارات ـ أن يكون من العسير تحديد الربح بقوى الطلب والعرض مثل باقي عناصر الانتاج · فليس من المؤكد أن نحدد على وجه القطع محددات الطلب على عنصر التنظيم ، ولا العوامل التي تكون عرض المنظمين في الأسواق ·

ولذلك كثر الجدول حول مفهوم الربح تناولته عدد من النظريات التي نعرضها فيما يلي ·· ونرى أن نبدأ أولا في تحديد الربح في نظم السوق المختلفة ثم نعرض لنظريات الربح ·

١ ـ الربح الصافي في المنافسة الكاملة ·
٢ ـ الربح الصافي في المنافسة غير الكاملة ·

المبحث الأول

١ ـ تكون الربح في ظل المنافسة الكاملة :

يعتبر الربح ذو طبيعة متحركة (ديناميكية) ، وتبرز هذه الخاصية أكبر في السوق الحر أو سوق المنافسة الكاملة · وطبقا لما سبقت دراسته في الأسواق وتعظيم الربح فان تحقيق أرباح ضئيلة أو اصابة بعض المشروعات بخسارة ستؤدى الى انسحابها فورا من السوق · ولا يتبقى الا المنشآت التي تحقق أرباحا تدفعها للاستمرار · وتسمى هذه الأرباح nominal profits وتتحدد هذه الأرباح بدرجة شبيهة بالايراد الحدى لدى المنظم والذي يدفعه عند تساويه مع النفقة الحدية الى البقاء في السوق · بحيث أن أي قدر من الربح أقل يدفعه للخروج وأكبر قدر منه يسمى ربحا صافيا pure profit.

وفي ظل المنافسة الكاملة ـ بأركانها المعروفة ـ (كثرة البائعين والمشترين ، شرط العلم ، حرية تنقل عناصر الانتاج ، حرية الدخول والخروج في الصناعة ، عدم تمكن بائع فرد أو مشترى فرد في التأثير على الأثمان ، تحديد ثمن السوق بالعرض الكلى للبائعين والطلب الكلى للمشترين) في ظل هذه الظروف مجتمعة يحقق الربح الصافي لمدة محددة جدا · فهو ربح مؤقت temporary وهو ربح متحرك dynamic ثم هو ربح متبقى residual · وهذا في الزمن القصير ·

أما في الزمن الطويل فان القوى التنافسية في السوق تعمل على تحوير الربح وربما انخفض وربما اختفى تماما · وفي كل حالة من هذه الحالات تنضم منشآت أو تنسحب من السوق الا أنه طالما كان مستوى النفقة المتوسطة موازى للثمن فان الأرباح nominal عند هذا الحد هى التي تحدد حجم السوق ·

الربح فى ظل المنافسة غير الكاملة :

اذا كان السوق سوقا احتكاريا ، وتحققت ارباح صافية ، فان المحتكر يبذل كل ما فى استطاعته لمنع وحدات أخـــرى من الدخول فى السوق . ويصبح الربح ليس ظاهرة مؤقتة ، وليس عنصرا غير مؤكد • وبمـــا أن الناتج الكلى فى حالة الاحتكار يمثل العرض الكلى للسوق فان المحتـكر يستطيع تغيير ثمن السوق عن طريق التحـكم في المعروض من الانتاج ، وبمعنى آخر يستطيع تحديد الثمن عند المستوى الذى يكفل له اقصى ربح ممكن • ومن البديهى أن نصل الى نتيجة معروفة وهى أن الأرباح فى حالة الاحتكار وفى المنافسة غير الكاملة بصورها تبقى دائما فى مستوى أعلى من مستوى الربح فى حالة المنافسة الكاملة •

المبحث الثـانى

نظريات الربح

١ ـ نظرية التجديد والابتكار : Inncvation Theory

طبقا لهذه النظرية يحصل المنظم على الربح نظير ما يقدمه من الابتكار والتجديد فى نطاق الانتاج • فقد يصل الى طريقة أحدث للبيع أو يبتكر اسلوبا منفردا للانتاج أو التسويق يجعله متميزا عن غيره ويكفل له ربحا اكثر من غيره •

ومن الواضح أن نظرية التجديد هذه تتعلق بالسوق التى تسودها المنافسة الحرة حيث يوجد ثمن واحد لا يعطى ميزة لمنتج أو منظم عن الآخر الا بالقدر الـذى ينجح هو فيه فى الهبوط بالنفقـات (نتيجة ما يدخله من تجديدات) الى أقل قدر ممكن بحيث يرتفع الدخل الصافى فى النهاية •

ومن المعروف ـ طبقا للقواعد العامة ـ أن توازن المشروعات عنـد النقطة التى يتساوى فيهـا كل من النفقة المتوسطة مع الايراد المتوسـط لا تقترن بأرباح صافية • أما اذا ادخلت التحسينات والتجديد على أسلوب الانتاج فان ذلك من شأنه أن يخفض كل من النفقة المتوسطة والحدية بحيث يبدأ الربح الصافى فى الظهور pure profit • ويظل هذا الربح متحققا للمنظم طالما لم تتدخل قوى المنافسة الكاملة باجراءات وتحديدات مضادة تقلل من فعالية الامتياز الذى حصل عليه هذا المنتج •

وتفسير ذلك أن مجـــرد تحقيق الربح الصافى لمنظم ما فى سـوق المنافسة الكاملة فان التوازن الموجود سيختل بالنسبة لباقى المنشآت ، ثم تبدأ هذه الأخيرة فى التجديد والابتكار فتنخفض النفقة للحصول على ربح صافى ، ولذلك ـ وحتى فى فرض المنافسة الكاملة النادرة الحدوث ـ يلعب عنصر التجديد دورا هاما لدرجة أننا لا نستطيع معرفة الحدود التى يتزايد فيها الربح نتيجة للابتكار والتجديد على وجه الدقة · ويعتبر « شمبيتر » (١) من أشهر الاقتصاديين الذين أعطوا عنصر التجديد مزيدا من الاهتمام فى كتاباتهم · وقد اعتبر التجديدات الفنية مصدرا وحيدا للربح البحت pure فى حين نظر البعض الآخر الى عنصر التجديد على أنه مجرد عامل رئيسى وليس العامل الوحيد · وفى الحقيقة ان الرأى الأخير أقرب للواقع ، فليس كل الربح راجعا للتجديدات الفنية فحسب فالربح موجود حتى قبل اجراء أى درجة من درجات التجديد أو الابتكار · ولذلك لم يقدم أصحاب هذه النظرية تفسيرا واضـحا للارباح الصـافية التى تحققت فى الفترات التى لم تكن التجديدات الفنية والاختراعات الحديثة قد ظهرت بعد ·

ويمكن القول بأن التجديدات الفنية نوعان :

الأول : التجديد الذى يؤثر على مستوى الانتـاج ، سواء من حيث تغيير مستوى الفن الانتاجى المطبق أو نظـام توزيع المنتجـات أو طـرق التنظيم الداخلية · والتى اذا أدخلت عليها تجديدات انخفضت التكاليف بما يحقق معدلات مرتفعة من الربح ·

الثانى : التجديد الذى يحدث خارج نطاق الانتاج الحاضر ، كأن يتعلق الأمر بتطوير نظم الاعلان ، وأساليب التسويق ، أو استحداث منتجات جديدة · وبالاختصار كل ما يؤثر على طلب المستهلك ويحفزه ·

ومن الواضح أن أرباح التجديدات الفنيـة ليست نوعا من الأرباح الاحتكارية لأنها ـ كما ذكرنا ـ يصعب التنبؤ بها وبمدى استمرارها ، ولا يمكن اعتبارها كذلك نوعا من التكاليف الضمنية ، فهى أرباح مؤقتة تظل موجودة حتى تتمكن المنشآت المنافسة من تقليدها أو التفوق عليها اذا كان بامكان منشآت جديدة الانضـمام ، فاذا تعذر على هذه المنشآت الانضمام أو تعذر على القائم بها تجديد أو ابتكار مماثل فان الأرباح هنـا تصبح نوعا من الأرباح الاحتكارية ·

---

1) Joseph Schumpeter

٢ ـ الربح الاحتكارى : Monopoly profit

ذكرنا أن الربح قد يتحقق فى نموذج المنافسة الاحتكارية أو نماذج الاحتكار البحت · وفى العادة يسيطر المحتكر (المخترع) على السوق كله ، بما يضمن له تعظيم الربح · ذلك أن الربح الاحتكارى يتكون نتيجة لجهود المنظم فى تحديد سعر البيع عند مستوى يعظم قيمة الربح بأكبر قدر ممكن · أى لا يقتصر الأمر على نقطة تساوى النفقة المتوسطة بالايراد المتوسط كما هو شأن المنافسة الكاملة · ولذلك يقترب الربح هنا كثيرا من مفهوم (الريع) · وهو ريع اقتصادى لأنه ناشىء عن استخدام عناصر انتاج ذات عرض غير مرن ، ومن المنطقى أن يحقق المحتكر أرباحا أكبر كلما زاد جمود عرض عناصر الانتاج ·

ومن الجدير بالذكر أن المنظم قد يحقق أرباحا فى أول الأمر مقابل التجديد أو الاختراع وينتهى به الأمر الى تحقيق ربح احتكارى أو ريع اقتصادى كلما تدعم موقفه فى السوق · ولذا يعظم ربح المحتكر اذا نجح فى منع غيره من الدخول فى الصناعة وبرز ذلك بصورة أوضح فى حقوق الامتياز patent أو حق احتكار المواد الأولية ، أو منع انضمام آخرين تحت اعتبارات ضيق السوق وغير ذلك من صور الاحتكار البحت · وهناك احتكار يستند الى سلطة الدولة اذا ما صدر قرار ادارى بمنح امتياز لمنشأة أو مؤسسة للقيام بنشاط اقتصادى فى نطاق المنافع العامة ·

وقد يأتى عدم انضمام منشآت جديدة الى عوامل خارجية ـ فيتحقق الربح الاحتكارى حتى فى وجود منشآت متعددة · وانما تتعمد تحديد المعروض من انتاجها فى السوق · وقد يتعذر انضمام منشآت جديدة لكبر حجم رؤوس الأموال المتطلبة لذلك · وأخيرا قد يتحقق الربح الاحتكارى لوجود اختلاف واضح بين المنتجات بحيث تبرز الفرصة لتفاوت الأسعار ـ وهذا من أهم خصائص المنافسة الاحتكارية · وهكذا كلما انتشرت نماذج المنافسة الاحتكارية والاحتكار كلما اتسعت فرصة ظهور الربح الصافى بحيث يمكن القول بأن هذا النوع من الأرباح يدعم وجود الاحتكار ، وان الاحتكار يساهم فى اطراد الربح ·

٣ ـ نظرية المخاطرة : Risk Bearing Theory

تردد كثيراً أن الربح هو مقابل المخاطرة التى يتحملها المنظم · وطبقا لهذه النظرية تظهر الفوارق بين طبيعة الربح وطبيعة باقى عوائد عناصر

الانتاج ٠ فهذه الأخيرة تحصل على عائد تعاقدى أو عائد ذو صفة تعاقدية مقابل ما تقدمه من خدمات ٠ فحصول العمل والأرض ورأس المال على أجر وريع وفائدة انما هو بمثابة تعويض Compensation وهو مؤكد ومعروف سلفا ٠ أما الربح ـ كعائد للتنظيم ـ فقد يحدث وقد لا يحدث أى قد تتحمل المنشأة فى النهاية الخسارة وليس الربح بينما لا تواجه باقى عناصر الانتاج هذه المخاطر لأنها سواء حققت المنشأة ربحا أو خسارة تحصل على عائدها المتفق عليه ٠

ولهذا الاعتبار كان الربح دائما هو الحافز للمنشأة أو المنظم لقبول مسئولية التنظيم والانماء والتجديد ٠٠٠ الخ ٠ وكلما زادت حدة المخاطرة كلما زاد ما يتوقع المنظم الحصول عليه من ربح ، بل ان عامل المخاطرة قد يؤدى إلى انسحاب بعض المنتجين من الصناعة بحيث يتحدد حجم المنظمين الفعليين بمدى القدرة على تحمل مسئولية هذه المخاطر ٠

ورغم أن هذه النظرية تعطى تفسيرا لمن يتسلم الربح ، ولماذا ؟ فانها لا تقدم تفسيرا كافيا لمصدر أو سبب الربح ٠ فقد لا يستلزم تحقيق الربح تحمل مخاطر تذكر ، هذا من جهة ، ومن جهة أخرى قد تكون المخاطر عظيمة بالقدر الذى يختفى معها الربح وتبدأ الخسارة وهذا متصور فى المراحل المبكرة للدخول فى الصناعة ٠ وفى بعض الحالات تتحقق أرباحا معقولة بل ربما (مرضية) بأقل قدر من المخاطر مثل الاحتكار الناشىء عن حق الامتياز أو السيطرة على مصادر المادة الأولية أو احتكار بعض صور المرافق العامة ٠

ثم ان النظرية لم تتعرض للأخطار التى يواجهها المنظم ، فلم تدخل فى اعتبارها الا المخاطر الداخلية مثل تغير أثمان السلع ، تحول المستهلكين عن السلعة ، دخول منافسين فى الصناعة بمنتجات أحسن ٠٠٠ الخ ٠ على حين هناك نوع من المخاطر مثل الحريق أو التدمير ورغم ان هذه يتم التأمين ضد حدوثها الا أن المنظم يحاول تعظيم الربح حتى يضمن حسن تغطيتها عند حدوثها ٠

٤ ـ الربح العشوائى (١) : Wind fall profit

قد يتحقق الربح لمجرد تدخل الحظ ، يستوى فى ذلك نماذج المنافسة الكاملة والمنافسة غير الكاملة ٠ فقد يترتب على تحول مفاجىء فى ظروف

---

(١) يطلق البعض على هذا النوع من الأرباح ، الأرباح الهابطة من السماء ٠

الطلب حدوث أرباح ضخمة ومضاعفة الأرباح الحاضرة ، أو تتحقق خسائر لم تكن متوقعة . ففي فترات الأزمات (ازمة ١٩٣٠) وفي فترات الحروب (الحربين العالميتين) تحققت خسائر وارباح لم تخضع لقواعد معينة أو لتوقعات سابقة .

وفي حالات اخرى كتفجر البترول او اكتشاف الذهب في منطقة أو مناطق في تحقيق أرباح عشوائية لم تقترن بمخاطرة تذكر ، بل قد تتضاعف الأرباح دون أي عامل خارجي كشراء الأراضي وبيعها بعد فترة ، أو نتيجة حدوث عوامل مساعدة كعامل الهجرة ، أو اقامة مرافق عامة مجاورة بحيث ترتفع قيمة الأراضي دون مخاطرة .

وليس بعيدا عن الذهن الأرباح القدرية التي حققها أصحاب شركات ناقلات البترول على اثر اغلاق قناة السويس سنة ١٩٦٧ ومرور النفط الخام حول رأس الرجاء الصالح لمدة ثماني سنوات قبل افتتاح القناة في يونية سنة ١٩٧٥ .

والخلاصة ان هذه الأرباح لم تحدث بسبب التجديد ، ولا الابتكار ، ولا المخاطرة ، ولكنها محصلة عوامل خارجية لم تكن في الحسبان .

٥ ـ نظرية الكفاية الحدية : Marginal effeciency theory

من المعروف ان هدف الربح عامل أساسي في قرارات المنتجين ، وأن شرط توازن المنتج هو التوصل الى المساواة بين الايراد الحدي والنفقة الحدية ، بحيث يعظم الربح الى أكبر قدر وتقل الخسارة الى اقل حد ممكن . ويتوقف تحقق الأرباح على توقعات المنظمين من جهة ، ويتوقف مستوى الانتاج المقبل على مستوى الربح المتوقع . ولذلك يتحدد الاستثمار عند مستوى تتساوى فيه الكفاية الحدية لرأس المال وسعر الفائدة ، ويستمر الانتاج قائما ومتزايدا حتى النقطة التي يتوقف فيها الربح الاضافي الصافي . كذلك ثار جدل حول تحديد الربح على أساس الكفاية الحدية وتعددت الآراء في مبدأ اتجاه الربح طرديا مع تقدم الادارة وكفاءة العمليات الانتاجية التي يترتب عليها انخفاض في النفقة .

ولا جدال في ان كفاءة الادارة لابد من اخذها في الاعتبار عند مناقشة انخفاض النفقة وبالتالي ارتفاع الربح . الا أن تحديد الربح بالكفاءة التنظيمية Managerial effeciency وحدها هو تحديد تحكمي . فهناك أرباح تتحقق في منشآت ادارتها ذات كفاءة تنظيمية

محدودة جداً • ثم ان الادارة قد تكون كفء والمنظم ذو موهبة لكنه وضع فى غير مكانه الصحيح بحيث لو انتقل بامكانياته العقلية الى مكان آخر لنشاط مشابه لتحققت الأرباح وتضاعفت •

وعلى العكس قد تكون الادارة على درجة من الكفاءة • ومع ذلك تواجه خسائر ، والأمر فى النهاية متوقف على تفاعل هذه العوامل جميعا وليس عاملا واحدا فى ابراز الربح أو الخسارة •ولا يرجع لنظرية دون أخرى أو لتفسير دون آخر : فالربح اولا واخيرا يرجع لمجموعة من العوامل المركبة سواء كانت عوامل شخصية أو موضوعية تدعمها الكفاءة الادارية واتجاه الظروف الاقتصادية بوجه عام لصالحها •

القسم الثانى

التحليل الاقتصادى الكلى

يشمل هذا القسم بعض الموضوعات التى تدرس على المستوى القومى وليس مستوى المشروع او الوحدة الاقتصادية .

وقد تم اختيار بعض الموضوعات التى تمثل حصيلة من المعارف الاقتصادية للطالب وتساعد على فهم دور الاقتصاد فى الدولة .

ويشمل هذا القسم ثلاث أبواب :

١ ـ النقود والبنوك

٢ ـ التخطيط الاقتصادى

٣ ـ التنمية الاقتصادية

الباب الاول
النقود والبنوك

نشأة النقود :

كان الانسان البدائى يبذل مجهوده فى سبيل انتاج ما يحتاج اليه من السلع . فقد كان يعمل بالزراعة وبالرعى وبالصيد ويغزل ونسج الاقمشة ، فى وقت واحد حتى يتمكن من اشباع جميع حاجاته · ولكن قد يحدث أن ينتج أحد الافراد كمية من سلعة معينة تفيض عن حاجته . فى حين أنه فى حاجة الى سلعة أخرى نقص انتاجه منها · فى هذه الحالة يبحث هذا الفرد عن شخص تزيد لديه السلعة الثانية عن حاجته . وهو فى نفس الوقت فى حاجة الى السلعة الأولى · فاذا افترضنا أن محمد قام بزراعة القمح وهناك فائض منه لا يحتاج اليه . وأنه في حاجة الى كمية من الجلود التى تفيض عن حاجة أحمد . الذى هو فى حاجة الى كمية من القمح . لأمكن اتمام عملية المبادلة بين الفائض من انتاج محمد من القمح والفائض من انتاج أحمد من الجلود · هذا الشكل الأول أو البدائى من التبادل أطلق عليه « **المقايضة** » أى تبادل سلعة بسلعة أخرى . مثل تبادل كمية من صوف الحيوان مقابل كمية من الملح او كمية من خيوط الغزل مقابل كمية من الشعير ، أو عدد من الأرانب مقابل عدد من الخراف ·

قد تبدو هذه الصورة لعملية المقايضة سهولة ميسورة فى مجتمع بدائى لا يأخذ بمبدأ التخصص وتقسيم العمل ، ولكن حيث أصبح التخصص وتقسيم العمل ظاهرة تقدم المجتمعات . كان من الضرورى البحث عن وسيلة أو أداة لتسهيل عملية التبادل · ولذلك يمكن القول أن النقود تعتبر احدى ثمار الفكر الانسانى ·

ولتوضيح صعوبة المقايضة ، والحاجة الى أداة للتبادل فى مجتمع يطبق مبدأ التخصص وتقسيم العمل ، نفترض أن شخصا لديه فائض من التبغ يريد أن يستبدله بكمية من القمح ، وجب عليه أن يبحث عن هذا الشخص الذى يفيض القمح عن حاجته ويحتاج الى التبغ ، وبعد طول عناء من البحث عثر على من يمتلك القمح ولكنه ليس فى حاجة الى التبغ لانه ليس مدخنا ، ولكنه يحتاج الى كمية من الصوف · معنى هذا أن رغبات هذين الشخصين لم تتلاقى ، وذهب كل منهما يبحث عن شخص تتلاقى عنده رغبته ، وقد يهتدى اليه ، وقد لا يعثر عليه ، فتظل حاجة بعض الافراد دون اشباع · ومعنى هذا أن نظام المقايضة لم يكن كافيا للحاق بالتطورات الاقتصادية التى تطرأ على المجتمعات ·

صعوبات المقايضة :

تنطوى عملية المقايضة على صعوبات متعددة تجعلها لا تتمشى مع تطور الحياة الاقتصادية ، واختلاف نواحى الانتاج ، وتعدد نوعيات السلع ، وكثرة أنماط الخدمات ·

١ ـ عدم قابلية بعض السلع للتجزئة :

فى ظل نظام المقايضة ، تصبح عملية التبادل مستحيلة اذا كانت السلع التى يراد استبدالها غير قابلة للتجزئة · فاذا أراد شخص أن يستبدل حصانا بعدد من الأرانب ، وكان الشخص الثانى لا يمتلك سوى عشرين أرنبا فقط ، فان عملية المبادلة لن تتم لأنه لا يمكن تجزئة الحصان ·

٢ ـ صعوبة قياس قيمة كل سلعة وخدمة : ـ

تتطلب عملية المقايضة تحديد قيمة كل سلعة أو خدمة ، أى تحديد نسبة استبدال كل سلعة بباقى السلع الاخرى ، وكذلك الخدمات ، المعروضة للاستبدال · فاذا كان هناك خمسة سلع معروضة للتبادل ، وجب أن يثبت فى اذهان المتعاملين نسبة تبادل السلعة الاولى بالاربع سلع الاخرى ، ثم نسبة تبادل السلعة الثانية بالثلاث سلع الاخرى ، ثم نسبة تبادل السلعة الثالثة بالسلعتين الاخريتين ، ثم نسبة تبادل السلعة الرابعة بالسلعة الخامسة ، أى عشرة نسب تبادلية · وفى حالة وجود مائة سلعة مطروحة للتبادل سوف تعدد نسب التبادل · للتغلب على هذه الصعوبة بحث الناس عن مقياس تقاس به قيم السلع ، فأصبح يقال أن القمح يساوى كذا وحدة نقدية ، فابتعدت عن السوق عوامل الاضطراب والتغير ، أى أن النقود تستعمل فيما يستعمل فيه الكيلوجرام أو المتر ·

٣ ـ صعوبة ايجاد مقياس للمدفوعات الآجلة :

لا تقف صعوبات المقايضة عند هذا الحد ، ولكن هناك عقبة أخرى تتضح فى حالة وجود دفع مؤجل ، فاذا حصل أحد الافراد على سلعة من شخص آخر ، على أن يتعهد بدفع مقابلها فى المستقبل فى شكل كمية من الصوف مثلا ، فمن المحتمل أن تنشأ عدة مخاطر ، اذ قد ترتفع او تنخفض قيمة احدى السلعتين ، وعندئذ تحيق الخسارة بأحد المتعاملين ، أو قد تتلف السلعة التى سيتم بها الدفع ، أو تتعرض للتلف والآفات بسبب الاحتفاظ بها مدة طويلة ·

٤ ـ صعوبة توافق رغبتى المتعاقدين :

قد سبق لنا الكلام عن هذا العنصر فى حالة مبادلة التبغ بالقمح ، فلابد من أن تتفق رغبة من يريد التنازل عن سلعة معينة ، مع رغبة شخص آخر يود الحصــول على السلعة الاولى وهو ـ فى نفس الوقت ـ تفيض عن حاجته السلعة التى يرغب اقتناءها الشخص الأول ·

٥ ـ عدم وجود اداة لتخزين القيم :

يخشى الانســان دائما المســتقبل . ولذلك فهو يختزن جزءا من انتاجه الحالى لفترة زمنية مقبلة . والســلع التى كان الانســان ينتجهــا غير قابلة للتخزين وسريعة التلف . ولا تفى بحــاجة الانســان من حيث الاحتيــاط للمستقبل ·

امام هذه الصعوبات التى أحاطت بنظام المقايضة اندفع الانسان الى التفكير فى البحث عن وسيلة أو أداة تيسر له عملية التبادل وتجعلها سهلة . فاخترع الانسان النقود · غير أن لفظ « اختراع » ليس دقيقا ، لأننا نستطيع أن نتعرف على اسم المخترع وتاريخ الاختراع . فنقول أن جراهام بل اخترع التليفون . الا أنه ليس من المستطاع تحديد متى اخترعت النقود . كما أنه ليس هناك شخص معين اكتشــف خصــائص النقود ومزاياها وقــام بنشرها واذاعتها بين الناس ليدفعهم الى استعمالها · وقد أسهمت النقود فى النظام الاقتصــادى تيسير عملية المبادلة والتجارة . فجعلتها ســهلة الاتمام بأقل مجهود وبأقل تكلفة · فالانتاج حاليا فى شتى المجالات يطبق مبدأ التخصص وتقسيم العمل . ولولا استخدام النقود لما وصل المجتمع الدولى أو المجتمع المحلى الى ما وصل اليه من تقدم وتطور وازدهار اقتصادى ·

وظــائف النقــود :

تؤدى النقود دورا هاما فى المجتمعات الحديثة والمعاصرة ، لأنها تقوم بتسهيل تبادل السلع والخدمات ، وما يتطلب ذلك من اتساع السوق وتقسيم العمل والتخصص فى الانتاج ، فتزداد امكانيات الاقتصاد القومى ، وتتهيأ سبل اشباع حاجات الأفراد · ويمكن تلخيص وظائف النقود فيما يلى :

١ ـ النقود أداة للحساب أو مقياس للقيم :

فالنقود تتيح ايجاد قياس عام ومشترك لقيم السلع والخدمات ، فيمكن مقارنة قيم السلع بعضها بالبعض الآخر · وحدة الحساب هنا تسمى « وحدة

نقدية » ، وهى فى الأنظمة النقدية الحديثة تتخذ اسما خاصا يختلف باختلاف البلاد ، فالجنيه يستعمل لقياس القيم في مصر ، والدولار فى الولايات المتحدة الامريكية ، والدرخمة في اليونان . غير أن النقود تختلف - من كونها أداة لقياس القيم - عن المقاييس الأخرى المستعملة فى الحياة اليومية ، فالكيلوجرام والمتر يتميزان بالثبات مهما اختلفت الظروف والأحوال . وتتحدد قيمة كل سلعة في شكل كمية معينة من الوحدات النقدية ، وهو ما يعبر عنه بثمن السلعة ، فنقول مثلا أن الجرام منالذهب ثمنه عشرون جنيها، وأن الجرام من الفضة ثمنه جنيهان ، أى أن الجرام من الذهب يساوى عشرة جرامات من الفضة . ومن الملاحظ أن أثمان السلع كثيرا ما تتغير ، ولا يعود هذا التغير الى اختلاف خصائص السلعة ، فالطن من حديد التسليح مثلا كان يساوى عشرة جنيهات ، أصبح ثمنه الآن ستون جنيها ، وبعبارة أخرى كان الجنيه الواحد يساوى واحد على عشرة من طن الحديد وأصبح يساوى الآن واحد على ستين من طن الحديد . أى ان القوة الشرائية للجنيه قد انخفضت . وحيث أن تغير الأثمان ، أو تغير القوة الشرائية للنقود أصبحت ظاهرة عامة بالرغم من ثبات خصائص السلع ، فان هذا التغير لا يعود الى تغير السلعة ولكن الى تغير القوة الشرائية للنقود ، أى الى تغير المقياس الذى يقاس به قيمة السلع . وتغير الأثمان والقوة الشرائية للنقود ظاهرة واحدة ذات وجهين ، فاذا ارتفعت الأثمان انخفضت القوة الشرائية للوحدات النقدية ، أما اذا انخفضت الأثمان ازدادت القوة الشرائية للنقود . لذلك عبر الاقتصاديون عن هذه الوظيفة بقولهم أن « النقود تعتبر مقياس ردىء للقيمة » .

٢ - النقود أداة للتبادل :

فاستعمال النقود فى المبادلات يقوم على أساس تعويض البائع بكمية من النقود نظير تنازله عن ملكية السلعة أو الخدمة يدفعها اليه الراغب فى الحصول على هذه السلعة أو الخدمة . فاذا كان الدفع عاجلا ، أحتفظ البائع بالنقود بين يديه فترة من الوقت حتى يشعر بحاجته الى سلعة معينة يتفق مع مالكها على مبادلتها بما فى حوزته من نقود . ويجب أن تحظى « أداة المبادلة » بالقبول العام من جميع أفراد المجتمع . وكثيرا ما تدخلت السلطة العامة لارغام الناس على استعمال « أدوات معينة » لسداد الديون ، أو قد يكون اختيار هذه الاداة بناء على اتفاق تنشى بينهم ، فاستعملت الماشية عند الاغريق ، والحرير عند الصينيين ، والقمح عند المصريين ، وقامت هذه الأدوات بنفس الدور الذى يقوم به الآن الجنيه والدولار والفرنك . وقد قضت هذه الوظيفة للنقود على احدى الصعوبات الهامة في نظام المقايضة ، وهى صعوبة توافق رغبات المتعاملين .

٣ ـ النقود اداة لاختزان القيم والاستثمار :

النقود لها قوة شرائية من الممكن استخدامها فى أى وقت للحصول على ما هو معروض للتبادل · فهى من هذه الناحية تمثل « مخزن حقيقى » قابل للاستعمال فى الحال ، اى أنها تعتبر جسرا بين الحاضر والمستقبل ، وتضمن أداة للادخار وللسيولة وللاحتياط للمستقبل ، ولكن للقيام بهذه الوظيفة على أكمل وجه يجب أن تتمتع القوة الشرائية للنقود باستقرار وعدم الإهتزاز غير أنه كثيرا ما يلاحظ تغير قيمة النقود فقد ترتفع أحيانا وتنخفض أحيانا أخرى ·

وهناك أدوات أخرى لتخزين القيم مثل الاسهم والسندات والسلع المعمرة ، وهى تدر عائدا للمدخر وللمستثمر فى شكل أرباح أو فوائد أو منفعة يحصل عليها مالكها وقد ترتفع قيمتها فيحقق صاحبها أرباحا رأسمالية ، وقد تنخفض كذلك قيمتها فتحيق الخسارة بمن يمتلكها ·

٤ ـ النقود أداة للمدفوعات الآجلة :

قد تقوم معاملات بين الأفراد يترتب عنها سداد ديون فى المستقبل فى صورة وحدات نقدية · فكثيرا ما يقترض أحد المشروعات دينا من الأفراد عن طريق اصدار سندات يكتتب فيها أفراد المجتمع ، على أن يقوم المشروع المقترض برد هذا الدين للمقرضين بعد عدة سنوات · فاذا أصدر المشروع سندات قيمة كل منها مائة جنيه ، ثم حدث أن انخفضت القوة الشرائية للنقود بنسبة ٥٠٪ عند رد هذا القرض ، كان معنى هذا خسارة تلحق بالدائنين ، وربح حققه المشروع المدين ، لأن هذا المشروع اقترض نقودا ذات قوة شرائية مرتفعة ، وقام برد هذا القرض فى شكل نقدى عندما انخفضت قيمة النقود ·

انواع النقود :

تبين لنا فيما تقدم الصعوبات التى كانت تقف حائلا دون اتساع نطاق المبادلات فى ظل نظام المقايضة ، فبدأ العقل البشرى يبحث عن وسيلة تهديه الى التخلص من هذه الصعوبات وتيسر له سبل المعاملات ، فهداه تفكيره الى اتخاذ سلعة معينة يعبر بها عن قيمة السلع الأخرى بدلا من مقارنة قيمة كل سلعة بباقى السلع المعروضة للتبادل · وهذه السلعة التى اتخذت «معيار» لقياس قيمة كل السلع الاخرى كانت الاساس الاول لنشأة النقود · وقد تطور هذا المعيار من عصر الى آخر تبعا لتطور الحياة الاقتصادية ، وما يكتشفه الانسان من أدوات ومواد كفيلة بالقيام بهذا الدور على أكمل وجه ·

١ ـ النقـــود الســلعية :

خلال التطور الذى مرت به البشرية من المقايضة الى النقود ، كانت النقود السـلعية الحلقة الأولى من سـلسلة هذا التطور · وتعبير « النقود السلعية » ينصرف الى السلعة التى تغارف أعضاء أى مجتمع من المجتمعات خلال فترة من الزمن على قبولها سدادا لما يتنازلون عن ملكيته من منتجات حتى ولو لم يكونوا فى حاجة الى هذه السلعة ولكن كان يدفعهم الى قبولها تأكدهم أنهم يسـتطيعون بالتالى التنازل عنها بسـهولة مقابل ما يرغبون الحصول عليه من منتجات غيرهم ·

وقد اتخذت النقود السلعية أشكالا مختلفة عبر التاريخ فقد اتخذت الماشية والأبقار أداة للتبادل عند الاغريق والرومان ، وفى أفريقيا قام بدور النقود قطع من الاقمشة تسمى « جنيه » ، وفى التبت استخدمت قوالب الشاى المضغوط لأداء وظيفة النقود ، كما قام بنفس الوظيفة التبغ فى فرجينيا ، والسكر فى الهند الشرقية · وقد أدى استعمال النقود السلعية الى التخلص نهائيا من بعض عيوب المقايضـة فأصـبح توافق ارادتى المتعـاقدين غير ضرورى فى المبادلات وانقسمت المبادلة الى عملية بيع وعملية شراء ·

الا أن النقود السلعية لم تقم الا بدور محدود جدا فى المبادلات ، وانها لا تتفق مع تطور المجتمعات ، فاتجه الناس بتفكيرهم الى البحث عن سـلعة أخرى تلقى قبولا عاما من الافراد للقيام بدور النقود · فلما اكتشف الانسان مناجم الفضة والذهب وجد فى هذين المعدنين من الخصائص والميزات ما يجعلهما يقومان بوظائف النقود خير قيام وتتلخص مميزات المعادن النفيسة فيما يأتى :

أ) الندرة النسبية التى تتمتع بها ، اذ ليس من الميسـور انتاجها صناعيا ويجب البحث عنها فى باطن الأرض وفى قاع البحار والمحيطات ، وما يتطلبه ذلك من رءوس أموال ضخمة ، ومن عمل متواصل ، وبسبب هذه الندرة والطلب المتزايد فى الحصول عليها ، ترتفع قيمتها ، ويمكن امتلاك ثروة ضخمة فى شكل سبيكة ذهبية صغيرة الحجم ·

ب) غير قابلة للتلف ، فهى لا تصدأ ، ومن هذه الناحية تستطيع أن تؤدى وظيفة مخزن للقيمة واحتياط للمستقبل خير أداء ·

ج) قابلة للتجزئة من الناحيتين المادية والاقتصـادية فالسـبيكة من من الذهب أو من الفضة اذا قسمت الى خمسة أجزاء متساوية وكانت قيمة كل جزء منها يساوى خمس قيمة السبيكة الكلية ، ولا تنقص هذه العملية من

قيمتها شيئا ، هذا بخلاف الماس فاذا قسمت القطعة منه الى أربعة اجزاء كانت قيمة الأجزاء الأربعة مجتمعة أقل من قيمة القطعة الأصلية قبل التقسيم ·

د) الثبات النسبى فى قيمتها ، اذا ما قيست بكثير من السلع الاخرى، وذلك لأن الانتاج منها ضئيل لا يمثل الا نسبة بسيطة من المخزون العالمى ، وبالتالى لا يؤثر فى ثمن عرضه فى الأسواق ·

هـ) التشابه التام بين وحداته ، فالذهب أو الفضة المستخرج من أى منجم له نفس الخصائص و المميزات التى لهذين المعدنين المسترجين من أى منجم آخر ، الأمر الذى جعلها سلعة عالمية ·

٢ ـ المسكوكات الفضية والذهبية :

كانت المعادن النفيسة عند قيامها بدور النقود تحتفظ بشكلها المادى كسلعة ، ثم أخذ شكلها يتغير بالتدريج شيئا فشيئا ، حتى أصبحت القطع التى تضطلع بهذا الدور تتميز بشكل خاص ، مما أبعدها الى حد ما عن صفتها الاولى كسلعة · وقد مرت المعادن النفيسة بعدة أدوار الى أن استقرت أخيرا فى شكلها الحالى كمسكوكات · فعندما اتخذت الفضة والذهب فى بادىء الامر وسيلة للتبادل فى شكل سبائك كان من الضرورى ـ لمعرفة قيمتها ـ أن توزن السبيكة مع كل عملية تبادل ، ونظرا لما يسببه هذا الوضع من حرج ، خصوصا وأن اختلاف بسيط فى وزن المعدن النفيس) عند اعادة وزنها ـ يحيق أحد الطرفين بالخسارة لحساب الطرف الآخر ، لجأت السلطات العامة الى تجزئة المعادن النفيسة الى سبائك من أوزان مختلفة وقامت بتحديد الوزن على السبيكة نفسها ، وكان على المتعاملين التعامل على أساس الوزن المحدد على السبيكة ثم تطور شكل السبيكة ألفضية والذهبية التى تقوم بدور النقود ، حتى استقرت أخيرا فى شكلها المستدير المسطح ، مع خلطها بمعادن اخرى اقل قيمة بكثير من الفضة والذهب لتكتسب صلابة وجمودا حتى لا تخضع بسرعة الى عامل التآكل أو « التحات » ، وتولت السلطة العامة دمغها بخاتم خاص · وعندما سيطرت السلطة العامة على عملية سك أو ضرب النقود وتحديد وزن كل قطعة وقيمتها ، فانها بذلك فرضت « السعر القانونى » أو « قوة الابراء » للنقود ، أى أنها الزمت الدائنين بقبولها سدادا لديونهم ·

٣ ـ النقود الائتمانية :

فى الشكل الأولا للنقود ، وهى النقود السلعية ،تعتمد قيمة الوحدة النقدية على وجود مادى ، يتمثل فى القدرة على اشباع حاجات الناس ، أو

فيما تحتويه من معدن نفيس تقترب قيمته من القيمة القانونية لهذه الوحدة النقدية أما النقود الائتمـانية فهى التى تتمثل فى شكل صـكوك يتعهد فيها شخص ما بسداد مبلغ معين ، ومن الواضح أن هذه الورقة تستمد قيمتها من قدرة المدين على الوفاء بالدين . فاذا كانت الثقة متوفرة فى الزمة المالية للمدين سهل تداول هذه الورقة من شخص لآخر شـأنها فى ذلك شـأن المسكوكات المعدنية . ومن هذه الناحية تختلف النقود الائتمانية عن النقود السلعية ، اذ أن القيمة النقدية للنقود الائتمانية تعتمد على ثقة الناس فيمن أصدرها ، ولا تستند اطلاقا على قيمة المادة التى صنعت منها ـ والنوع المميز للنقود الائتمانية هو أوراق البنكنوت التى تصدرها البنوك المركزية ، وقد كانت فى اول الأمر مصحوبة بتعهد من البنك بدفع قيمتها بوحدات نقد سلعية عند الطلب . ولذلك قيل أن هذه الأوراق تقوم بنفس الدور الذى كانت تقوم به المسـكوكات المعدنية . فضلا عن كونها أداة ائتمـان وتشـتمل النقـود الائتمانية على الأنواع الآتية :

أ) النقود الورقية . وتتمثـل فى أوراق البنكنـوت وأوراق النقـد الحكومية . وكان أول ظهور لأوراق البنكنوت فى منتصـف القرن السـابع عشر . فلاقت قبولا عاما من الناس ، الأمر الذى مهد للسلطات العامة اصدار اوراق النقد المعدنية . اذ لا تكلف الدولة نفقات الحصول على الذهب والفضة وباقى المعادن الأخرى اللازمة لعمليات سبك النقود المعدنية . هذا فضلا عن أن السلطات العامة تستطيع أن تتحكم بسهولة فى إلكمية المتداولة منها لمقابلة طلب الجمهور عليها تمشيا مع التغيرات الموسـمية أو الفجائية . والنقود الورقية غير قابلة للتحويل الى ما يعادل قيمتها من معدن نفيس ، ولذلك كان ضروريا أن تلزم السلطة العامة الأفراد على قبولها سدادا لما لهم من حقوق طرف المدين . أى يصبح لها قوة ابراء عامة ، ومعنى ذلك أنها تستمد قوتها من قوة القـانون الذى أصـدرها وتحظى بالقبول العام من الأفـراد على التعامل بها .

ب) نقود الودائع (الحسـابات الجارية بالبنوك) ، وقد احتل هـذا النوع فى العصر الحديث أهمية قصـوى فى البلاد ذات النظم المصرفية المتقـدمة ، حتى انه يمثل حوالى ٧٧٪ فى الولايـات المتحـدة الامريكية ، ٥ر٧٥٪ فى انجلترا ، ٥٥٪ فى فرنسا من مجموع وسائل الدفع . وتتكون نقود الودائع من الاموال الحاضرة التى تظهر فى الأصول من حسـابات العملاء التى تمسكها البنوك ، ويستطيع أصحابها استخدامها اما للسحب منها لحسابهم الخاص ، واما لحساب الغير عن طريق الشيكات ، ويستمد جانب كبير من هذه النقود مصدره من الائتمان الذى تمنحه البنوك لعملائها . ويتم تداول أرصدة هذه الحسابات لدى البنوك ، عن طريق الشيكات التى

يسحبها المودعون وأصحاب الحسابات الجارية لأمر دائنيهم ، ومن هذه الناحية تعتبر الارصدة لدى البنوك هى النقود ، وليست الشيكات التى تعتبر وسيلة لتحويل هذه النقود من الحساب المدين الى الحساب الدائن ·

قانــون جريشـــام :

ينسب هذا القانون الى سير توماس جريشــام أحد رجــال المال فى انجلترا فى عصر الملكة اليزابيث ، استقاه من التجارب النقدية التى مرت بانجلترا وبعض الدول فى ذلك العصر · وينطبق هذا القانون فى أى دولة عندما تشتمل كمية وسائل الدفع بها على نوعيات مختلفة من النقود المعدنية تتمتع كلها بقوة ابراء متساوية ، ولكن القيمة الذاتية أو التجارية لكل منها ليست متساوية ، بحيث تصبح احدى النقود « جيدة » والأخرى « رديئة » فيتم التداول بالوحدات النقدية الرديئة ، وتختفى النقود الجيدة تماما من التداول النقدى · فاذا افترضنا ان احدى الدول · ولتكن فرنسا مثلا ، بها نقود ذهبية ونقود فضية وان كلا الوحدتين لهما قوة ابراء متســاوية ، ثم حدث ان ارتفعت قيمة الذهب كسلعة فى السوق الفرنسية ، الأمر الذى ادى الى ارتفاع القيمة الذاتية أو التجــارية للمســكوكات الذهبية عن قيمتهــا القانونية ·هذه الحالة تدفع الأفراد الى الاحتفــاظ بالمســكوكات الذهبية « الجيدة » واكتنازها وعدم التعــامل بها . ويقتصر التداول بالمســكوكات الفضية « الرديئة » التى ظلت قيمتها كما هى لم تتغير · ولذلك قال توماس جريشام أن « النقود الرديئة تطرد النقود الجيدة من التداول » · ومجــال تطبيق هذا القانون على الأحداث النقدية كثيرة ومتعددة ·

اختفاء المسكوكات الذهبية من التداول :

فى منتصف القرن السابع عشر ظهر فى التداول أوراق البنكنــوت . وظلت هذه النقود مستعملة فى المعاملات بجانب المسكوكات الذهبية والفضية الى أن أعلنت الحــرب العالمية الأولى ســنة ١٩١٤ · فعملت كل دولة على الاحتفــاظ بما يوجد بها من النقود الذهبية فقــامت بســحبها من التداول لاســتعمالها فى تمويل عمليات الحرب أو الاحتفــاظ بها كضــمان لأوراق البنكنوت · كما فقدت الفضة مكانتها وأصبح دورها محصورا فى استعمالها كنقد مساعد لسداد المعاملات الزهيدة القيمة . ولها قوة ابراء محددة بمبلغ معين يحدده القانون فى كل دولة ·

النظم النقدية :

النقود ـ كأى تنظيم اجتماعى آخر ـ عرفت طريق التطور الطويل .

وظهرت بأشكال مختلفة قبل أن تتبلور فى شكلها الحالى ، ومن الجائز ان لا تظل هكذا الى الابد • ففى اى مجتمع لم يبق النظام النقدى جامدا دون تغير، بل حدث من الامور ما جعل من الضرورى تعديله فى بعض الاحيان ، أو تغييره تغييرا جذريا فى أحيان أخرى • وحتى فى الأمد الطويل خلال فترات الثبات النسبى للعوامل السياسية والاقتصادية ، خضعت النظم النقدية لبعض التعديل ، ان لم يكن فى خطوطها العريضة ، فعلى الأقل فى بعض التفاصيل الهامة •

ويقصد بالنظام النقدى مجموعة الاحكام القانونية التى تصدرها السلطة العامة فى مجتمع معين بغرض تحديد وحدة النقد القومية وأجزائها، وتعيين عيارها اذا كانت من الذهب أو الفضة ، وعلاقة أوراق البنكنوت بالغطاء الذهبى ، وعلاقة البنك المركزى بالبنوك التجارية داخل المجتمع •

وقد عرفَ العالم نوعين رئيسيين من الانظمة النقدية . هما النظام المعدنى ، والنظام الورقى • قام النظام المعدنى على أساس أن كمية معينة من الذهب أو الفضة تستخدم كوحدة نقدية أساسية ، كأن يحدد مثلا أن الوحدة النقدية الأساسية (الدولار مثلا) تحتوى على جرام واحد من الذهب الخالص ويقوم النظام الورقى على عدم ارتباط أوراق البنكنوت بأى نوع من المعادن ، وحتى تحظى هذه الأوراق بصفة القبول العام ، تفرض السلطة العامة لها السعر الالزامى ، وفى هذه الحالة يطلق على هذا النظام « النظام النقدى الورقى الالزامى » •

النظام المعدنى :

يتخذ النظام النقدى هذه التسمية لأن النقود الأساسية تقتصر على مسكوكات معدن واحد ، فاما أن تكون مسكوكات من الفضة فيسمى عندئذ « نظام المعدن الواحد الفضى » ، واما أن يكون مسكوكات من الذهب فيطلق عليه « نظام المعدن الواحد الذهبى » • وقد تكون النقود الأساسية داخل الدولة بعضها من الذهب والبعض الآخر من الفضة ، فيطلق على هذا النظام « نظام المعدنين » •

١ ـ نظام المعدن الواحد الفضى :

يتميز هذا النظام بأن وحدة النقد الاساسية التى لها قوة ابراء غير محدودة تحتوى على وزن محدد من الفضة الخالصة ، كان يحدد مثلا أن الفرنك الفرنسى يحتوى على خمسة جرامات من الفضة الخالصة ، ومعنى ذلك أن قيمة الخمسة جرامات من الفضة تساوى فرنكا واحدا • وهذه النقود

الفضـية موجودة فعلا فى التداول النقدى بين أيدى الأفراد · ويدخـل فى اصدارها نوع آخر من المعادن زهيد القيمة ، على أن يحدد قانون النقود نسبة وزن الفضة الخالصة الى وزن قطعة النقد وتسمى هذه النسـبة « العيـار » وتتوافر للفضة حرية السك الى مسـكوكات معينة ، كما أنه للمسـكوكات الفضية حرية تحويلها الى سبيكة فضية ، وذلك حتى تتعادل القيمة القانونية مع القيمة الذاتية للوحدة النقدية · كما أنه للافراد التى تتبع هذا النظـام حرية تصدير الفضة الى الخارج وحرية استيرادها من الخارج حتى تتعادل القيمة السوقية للفضة فى الدول التى تأخذ بهذا النظام · وبجانب المسكوكات الفضية ، يوجد فى التداول نقود مساعدة تؤدى بها الصفقات الصغيرة وتسك من النيكل والبرونز والنحاس · ويعتبر هذا النظام أقدم فى الظهور من نظام الذهب ، حتى انه فى أواخر القرن التاسع عشر كان ما زال معمولا به فى عدة دول نذكر منها ايران وأفغانستان وسيام والحبشة وبوليفيا وأكوادور ·

٢ ــ نظام المعدن الواحد الذهبى :

ظل هذا النظام منتشرا فى العالم ومهيمنا على الانظمة النقدية قرابة قرن من الزمن ، وقد بلغ ذروة مجده خلال القرن التاسع عشر والسنوات الأولى من القرن العشرين حتى اندلاع الحرب العالمية الأولى : فلجأت الدول الى تعديله بما يتمشى مع ظروف الحرب ، فلما انتهت الحرب حاولت دول كثيرة منذ سنة ١٩٢٠ العودة الى نظام الذهب فى شكله الأول ، الا انها لاقت صعابا لم تكن متوقعة ، وقد اشتدت هذه الصعوبات وتلاحمت خلال الكساد الذى اجتاح العالم منذ سنة ١٩٣٠ ، فلم تجد مناصا من ايقاف تنفيذه الى وقتنا الحاضر · ولو أن النظام النقدى فى كل دولة ظل ينص على أن الوحدة النقدية تحتوى على وزن معين من الذهب الخالص · وقد تطلبت الظروف الاقتصـادية والأحداث العـالمية أن يمر نظام الذهب بالدول المختلفة بثلاث أدوار هى :

أ) نظام المسكوكات الذهبية ·

ب) نظام سبائك الذهب ·

ج) نظام الصرف بالذهب ·

ونناقش فيما يلى الخصـائص المختلفة لكل مرحلة من هذه المراحـل الثلاثة ·

أ) نظام المسكوكات الذهبية :

فى هذا النظـام تحتوى الوحـدة النقدية على كمية معينة من الذهب الخالص تتعادل قيمتها مع القيمة الاسمية أو التبادلية للوحدة النقدية ، ولها قوة ابراء غير محدودة · وبجانب هذه المسكوكات يوجد وحدات نقدية من الفضة والبرونز والنحاس تعتبر نقودا مساعدة ذات قيمة منخفضة تتمشى مع المعاملات الزهيدة القيمة ·

وتتوافر للمسكوكات الذهبية حَرية الصهر والتحويل الى سبائك حتى تتسـاوى القيمة القـانونية للوحدة النقدية مع قيمتها الحقيقية التجـارية كسـبيكة · كما يجب أن يوجد بالدولة سـوق حـر للذهب بمعنى أنه يمكن تصديره واسـتيراده حتى تتعادل قيمته فى الداخل مع قيمته فى أسـواق العالم ·

وفى بعض الدول ــ التى كانت تأخذ بهذا النظـام ــ كان يوجد بهـا أوراق بنكنوت فى التداول ، وتكون قابلة للتحويل الى مسـكوكات ذهبية بكامل قيمتها ، وعندئذ تعتبر أوراق بنكنوت نائبة ·

ب) نظام السبائك الذهبية :

اضطرت الدول الى ترك نظام المسكوكات الذهبية عند نشوب الحرب العالمية الأولى ، لأنها خشيت أن كمية الذهب لديها لا تكفى حاجة المبادلات التى تتزايد نتيجة الصراع · كما أنه لابد أن ترتفع القيمة السوقية للذهب مما يدفع الأفراد الى اكتناز هذه المسكوكات · لذلك اتبعت الدول نظاما أطلق عليه « نظام سبائك الذهب » ، من شأنه أن تقتصد الدول فى استعمال الذهب فى الاغراض النقدية · وفى هذا النظـام ، ليس للذهب وجـود فى التداول الداخلى ولكن يتم التداول بأوراق البنكنوت التى تعتبر نقودا قانونية لها قوة ابراء غير محدودة ، على أن يلتزم بنك الاصدار باستبدالها بالذهب بشروط معينة تحول دون انتقال ما لديه من ذهب الى أيدى الأفراد · هذا مع النص فى قانون النقود على أن الوحدة النقدية تحتوى على وزن معين من الذهب ، وكذلك تحديد كمية سبائك الذهب التى تحتفظ بها هيئة الاصدار مقابل ما تصدره من أوراق البنكنوت ·

ج) نظام الصرف بالذهب :

فى هذا الشكل يُنص قانون النقود أن الوحدة النقدية تحتوى على وزن معيّن من الذهب ، الا أن هذه الوحدة ليس لها وجود فعلى في التداول النقدي

على أن يحل محلها أوراق البنكنوت ، التى تتمتع بالصفة القانونية وبقوة الابراء غير المحدودة • وأوراق البنكنوت هذه تكون غير قابلة الاستبدال بالذهب ، وانما تصرف بصكوك أجنبية تكون قابلة للصرف بالذهب فى البلاد التى اصدرتها ، اى أن العلاقة هنا بين البنكنوت والذهب علاقة غير مباشرة تتم عن طريق صكوك أجنبية تحتفظ بها هيئة الاصدار ـ وليس من اللازم أن يحتفظ بنك الاصدار فى خزائنه بالصكوك الأجنبية ، بل يكفى أن يكون له حساب اعتماد بالعملة الأجنبية ليسحب عليها شيكات أو كمبيالات يقدمها لمن يرغب فى سداد دين عليه فى الخارج ، لأن هذه الصكوك تعتبر فى حكم الذهب •ويتطلب هذا النظام تثبيت سعر الصرف بين العملة المحلية والعملة الاجنبية المستعملة فى غطاء الاصدار • وتتبع الدولة هذا النظام عندما يتعذر عليها الحصول من الأسواق الأجنبية على ما تحتاج اليه من ذهب لتغطية الاصدار بها •

٣ ـ نظام المعدنين :

يتميز هذا النظام بوجود مسكوكات من الذهب ومسكوكات من الفضة فى التداول ، وتتمتع كل من المسكوكات بقوة ابراء غير محدودة ، على ان تتوافر حرية سك النقود لكل من الذهب والفضة ، وكذلك تحديد نسبة قانونية ثابتة بين قيمة الذهب وقيمة الفضة • وقد حددت فرنسا عند اتباعها لنظام المعدنين ـ هذه النسبة على اساس ١ : ٥ر١٥ ، ومعنى ذلك أن القيمة القانونية لوزن معين من الذهب تساوى ٥ر١٥ مرة قيمة نفس الوزن من الذهب ، أو بعبارة أخرى ، أن قيمة الجرام الواحد من الذهب يعادل قيمة ٥ر١٥ جرام من الفضة • ويترتب على ذلك انه أمام كمية من النقود الذهبية لها نفس الوزن من النقود الفضية تكون للنقود الذهبية قيمة تعادل ٥ر١٥ مرة قيمة النقود الفضية • كذلك أمام قطعة من النقود الذهبية وقطعة من النقود الفضية ، كل منهما تمثل قيمة نقدية واحدة فاق وزن القطعة الفضية تعادل ٥ر١٥ مرة وزن القطعة الذهبية •

الا أن القيمة السوقية لكلا المعدنين لابد أن تتغير وتتجه اتجاها آخر لا يتمشى مع النسبة القانونية الثابتة ، وذلك تطبيقا لقانون العرض والطلب: فقد انخفضت قيمة الفضة انخفاضا شديدا بحيث أصبحت النسبة التجارية بين الذهب والفضة ١ : ٣٩ على أثر اكتشاف مناجم غنية بالفضة فى امريكا الجنوبية • وهنا اتضح قانون جريشام فاختفت النقود الذهبية « الجيدة » من التداول داخل الأراضى الفرنسية ، واقتصر التداول النقدى بالمسكوكات الفضية « الرديئة » •

أوراق البنكنوت :

ظهرت النقود الورقية لأول مرة فى العصور الوسطى عندما كانت البنوك فى ايطاليا وفى هولندا تعطى من يودع لديها كمية من النقود المعدنية ايصالا قابلا للدفع لحامله عند الاطلاع ، استعملها المودعون كأداة لسداد ما عليهم من ديون • وفى خلال القرن السابع عشر أصدر فى كندا نوع معين من النقود الورقية لمواجهة العجز الطارىء فى كمية المسكوكات المعدنية ، وقد تكرر هذا الاجراء فى بعض المستعمرات الفرنسية ، وفى بعض المستعمرات الانجليزية بأمريكا ••

غير ان الأنواع الأولى من النقود الورقية تختلف عن أوراق البنكنوت المستخدمة حاليا • فالنقود الورقية التى أصدرت فى كندا كانت مدة تداولها قصيرة نسبيا وذلك لمواجهة العجز المفاجىء فى كمية النقود ، كما أن ايصال الايداع الذى أصدرته البنوك كان يمثل كمية من النقود المعدنية تحتفظ بها فى خزائنها •

على أن ظهور أوراق البنكنوت بشكلها الحالى يرجع الى بنك السويد فى منتصف القرن السابع عشر ، فقد كان البنكنوت الذى يصدره فى التداول مغطى تغطية نسبية بمسكوكات معدنية ، ولذلك كان الجزء الذى لا يمثله غطاء يعتبر نقودا ائتمانية ، تستند قيمته على الثقة المتبادلة بين هيئة الاصدار وبين من يقبله فى الوفاء بديونه •

ومن حيث الأحداث النقدية التى مرت بدول العالم من حيث كيفية اصدار أوراق البنكنوت ، هناك أربعة وسائل لاصدار هذه الأوراق هى :

١ ـ التغطية الكاملة لأوراق البنكنوت : فى هذه الطريقة يصرح للبنك فى اصدار أوراق البنكنوت الى الحد الذى يستطيع فيه الحصول على كمية من الذهب تتعادل قيمتها مع قيمة البنكنوت المصدر ، أى أن تكون قيمة أوراق البنكنوت مغطاة تغطية كاملة بالذهب • وفى هذه الحالة تعتبر ورقة البنكنوت « نائبة » •

٢ ـ تحديد نسبة بين البنكنوت المصدر والغطاء الذهبى : اذ تلتزم هيئة الاصدار بأن تحتفظ فى خزائنها برصيد معدنى يمثل نسبة معينة من كمية البنكنوت التى تصدرها • ومعنى ذلك أن هناك جزءا من أوراق البنكنوت المصدرة لا يمثله غطاء معدنى ويعتبر نقودا ائتمانية أو نقودا وثيقية •

٣ ـ تحديد حد اقصى للاصدار : فى هذه الحالة يحدد القانون كمية الغطاء الذهبى الذى تحتفظ به هيئة الاصدار وهذه الكمية ثابتة لا تتغير ، مع

السماح بزيادة اصدار أوراق البنكنوت تبعا لمتطلبات الأحوال الاقتصادية ، الى أن يصل الاصدار الى الحد الأقصى الذى حدده القانون · وعندئذ لا تستطيع هيئة الاصدار اضافة أى كمية من أوراق البنكنوت ولذلك فانه كلما تزايد الاصدار انخفضت نسبة النقود النائبة وارتفعت نسبة النقود الوثيقة ·

٤ ـ أوراق البنكنوت الالزامية : قد تضطر الحكومة فى بعض الأحيان ـ كحالة حرب مثلا ـ الى قطع العلاقة بين أوراق البنكنوت والذهب، واعفاء بنك الاصدار من التزام صرفها بالمعدن النفيس ، ومعنى ذلك فوضى السعر الالزامى لأوراق البنكنوت ، وعندئذ تعتبر أوراق البنكنوت بكامل قيمتها أوراقا وثيقية أو ائتمانية ·

التضخم النقدى

لقد مرت الأحداث النقدية فى العالم منذ سنة ١٩١٤ بثلاث فترات مختلفة ،تتميز كل منها بخصائص وظواهر معينة ·

تبدأ الفترة الأولى تقريبا سنة ١٩١٤ (اندلاع الحرب العالمية الأولى)، وتنتهى حوالى سنة ١٩٢٣ ، وتتميز بفرض السعر الالزامى لاوراق البنكنوت فى دول العالم ، الأمر الذى أدى الى قطع العلاقة التى كانت قائمة بين مختلف النقود وبين الذهب ، وأصبحت هذه النقود الغير قابلة للصرف بالذهب ، سهلة فى زيادة الكمية المصدرة منها ،وأداة طيعة فى أحداث التضخم النقدى، فانخفضت قوتها الشرائية أى قيمتها داخل كل دولة ، الا أن هذا الانخفاض كان يختلف من دولة الى اخرى ·

وتمتد الفترة الثانية من سنة ١٩٢٣ الى سنة ١٩٣١ تقريبا (بداية الازمة العالمية الكبرى) وتتميز بالعودة الى نظام سبائك الذهب ، أى اعادة العلاقة بين النقود والذهب التى قطعت خلال الفترة السابقة · وكأن هناك شبه اتفاق نشأ بين الدول التى عانت من التضخم ومن هبوط وعدم ثبات عملتها بضرورة العودة الى نظام الذهب ، الا أن وسائل العودة كانت تختلف تبعا لدرجة التضخم ومستوى هبوط قيمة كل عملة ، ولكن العلاج الذى رأت هذه الدول الأخذ به هو اقامة علاقة بين عملتها وبين الذهب ·

وتبدأ الفترة الثالثة من سنة ١٩٣١ ، وتقع فى مستهل الأزمة العالمية سنة ١٩٢٩ ـ ١٩٣٠ وتتميز بالتجاء الدول المختلفة الى قطع العلاقة التى كانت قائمة بين نقودها والذهب وفرض السعر الالزامى مرة أخرى · فهبطت قيمة النقود من جديد ، ولكن هذا الهبوط كان سياسة رسمتها السلطات العامة لتهدئة حدة الازمة · ثم أعلنت الحرب العالمية الثانية سنة

١٩٣٩ التى ادت الى تفاقم حالة التضخم ومن الملاحظ أن الحلول التى أخذت بها الدول لعلاج أحوالها النقدية بعد انتهاء هذه الحرب سنة ١٩٤٥ ، تختلف عن تلك الحلول التى أخذت بها بعد سنة ١٩٦٩ ، اذا نشئت بعد الحرب العالمية الثانية بعض التكتلات الاقتصادية الاقليمية ، والمنظمات الاقتصادية العالمية التى من اغراضها علاج الاختلال الذى يطرأ على النظام الاقتصادى فى أى دولة من الدول الاعضاء . يضاف الى ذلك خطط التنمية فى دول العالم الثالث وما تتطلبه من وسائل تمويل ٠

معنى التضخم والانكماش :

هناك تعريفات متعددة للظاهرة التضخمية ، وكلها تدور حول محور واحد هو زيادة كمية النقود المتداولة دون أن تزداد بنفس النسبة السلع القابلة للتداول ، ويلاحظ أن النقود المتداولة تشمل النقود المعدنية والنقود الورقية والودائع القابلة للتداول بشيكات ٠ أى أنه يشترط وجود عنصرين ضروريين لحالة التضخم وهما :

١ ـ زيادة كمية النقود المتداولة ٠

٢ ـ عدم التقاء كمية السلع مع كمية النقود المتداولة فى زيادتها ٠

والنتيجة الحتمية لهذه الظاهرة ارتفاع أسعار السلع والخدمات ، لأن ثمن سلعة معينة يحدد عند التقاء الطلب (كمية النقود التى يتنازل عنها مستهلك السلعة) بالعرض (الكمية المنتجة منها) ، وهذا المبدأ ان كان صحيحا بالنسبة لمجموع السلع المعروضة فى السوق . أى أن المستوى العام للاثمان سوف يحدده علاقة الطلب الكلى (كمية النقود التى يدفعها راغبوا السلعة) والعرض الكلى (حجم السلع والخدمات التى تأتى تباعا الى السوق) ، فاذا زادت كمية النقود بين أيدى الجمهور وزاد بالتالى الطلب الكلى على السلع والخدمات ، دون أن تصاحب هذه الزيادة فى وسائل الشراء زيادة مماثلة فى كمية السلع والخدمات ارتفعت الاسعار عموما ٠

ويقصد بالانكماش النقدى ـ على عكس التضخم ـ تخفيض كمية النقود المتداولة دون أن يصاحب ذلك وبالنسبة نفسها تخفيض كمية السلع المتداولة ، والنتيجة الحتمية هبوط المستوى العام للاثمان ٠

أسباب التضخم النقدى :

من خلال السياسة التضخمية ـ التى مرت ببعض الدول ـ نستطيع أن نستقى الأسباب التى دعت أو تدعو الى الأخذ بهذه السياسة :

١ ـ باعلان الحرب العالمية الأولى ، فرضت الدول السعر الالزامى لأوراق البنكنوت وأصبح ما تصــدره من هذه الوحــدات النقدية لا يرتبط بالغطاء الذهبى ، الامر الذى أتاح للدول المتحاربة من زيادة الاصدار لتمويل عملياتها العسكرية • أما الدول الغير متحاربة فالبعض منها اتخذ كقواعد عســكرية للدول المتحاربة ، مما تطلب زيادة الاصــدار بها ، والبعض الاخر اضطر لزيادة الاصدار تمشيا مع ارتفاع الاسعار كنتيجة حتمية لهذه الحرب•

٢ ـ سبق القول أن دول العالم قد عادت الى فرض السعر الالزامى خلال فترة الكساد العالمى ، لأنها رأت أن علاج هذه الأزمة لا يتم الا بوسائل نقدية ، فازدادت كميات الاصــدار من أوراق البنكنوت ، فى حين أن هنــاك مشروعات كثيرة قد توقفت عن الانتاج ، وملايين من العمال المتعطلين فى كل دولة •

٣ ـ فى الوقت الحاضر تتسابق الدول الكبرى فى اجراء التجارب النووية ، وفى غزو الفضاء كما أنها تتبع سياسة سباق التسلح ، كل هذا يؤدى الى زيادة الانفاق فى هذه الاغراض التى لا يترتب عليها زيادة كميات السلع المعروضة للتداول ، بل انها تؤدى الى توجيه جزء من عوامل الانتاج الى هذه النواحى وحرمان الانتــاج المدنى منها ، فتقل الســلع الخاصــة بالنواحى المدنية •

٤ ـ لا تكاد تنقضى فترة من الــزمن ـ حاليــا ـ الا وتندلع حــرب اقليمية فى ركن من العالم تهدد السلام العالمى ، أو تنشب أزمة سياسية بين دولتين أو أكثر تنذر بقيام حرب بينها ، كل هذه الامور تضع دول العالم فى حالة من القلق والتوتر والترقب والاستعداد العسكرى ، الامر الذى يؤدى الى زيادة الاصدار لمواجهة الزيادة فى الانفاق فى هذه الأغراض •

٥ ـ من خصــائص الدول النامية ـ ما عدا البترولية ـ وجود عجز مزمن فى ميزانياتها أى أن ايراداتها من كافة المصادر تكون أقل من نفقاتها ، فتلجأ الى وسائل مختلفة لتغطية هذا العجز (الضرائب ، الادخار الاجبارى، الاقتراض الداخلى والخارجى) • الا أن هذه الوسائل لا تكفى لمواجهة هذا العجز ، فتضــطر هذه الدول الى الالتجاء الى « التمويل التضــخمى » أو « التمويل عن طــريق عجز الميزانية » ويقصــد به اصــدار كمية من أوراق البنكنوت لمواجهة هذا العجز • ويبدو أن هذا الاصدار الجديد لا ينشىء حالة تضخمية طالما أنه يؤدى الى زيادة الانتاج ، ولكن هناك فترة من الزمن تفصل بين زيادة الاصدار وظهور الزيادة الجديدة من الانتاج • وخلال هذه الفترة لابد للاسعار أن ترتفع • وبما أن هذا العجز مزمن ، فهناك عمليات متتالية من زيادة الاصدار تستتبع ارتفاع الأسعار ••

نتائج التضخم النقدى :

عندما تلجأ الحكومة الى اصدار أوراق البنكنوت بكميات تفوق الزيادة فى كمية السلع والخدمات . يحس الافراد أن هناك ارتفاعا فى الدخل القومى ولكن الحقيقة غير ذلك اذ أن الدخل الحقيقى باق على حاله لم يتغير وكل ما هناك أن الاصدار الجديد قد وجه نحو تمويل النفقات الجارية للدولة . ويعتبر الاصدار الجديد نوعا من القرض الاجبارى الذى يقع عبؤه على من كانوا يمتلكون كمية أوراق البنكنوت المصدرة قبل ذلك ، لان نقودهم انخفضت قيمتها بما يعادل كمية الإصدار الجديد . أو كأنهم قد دفعوا للحكومة ضريبة تعادل مقدار التخفيض .

وعندما تنخفض قيمة النقود . فان اثمان السلع والخدمات ، وكذلك دخول بعض الافراد لا تتغير كلها فى نفس الوقت وبنسبة واحدة ، وذلك لخضوعها لبعض النظم السائدة فى المجتمع أو العقود القانونية . ومن النتائج الخطيرة التى تترتب على تغير قيمة النقود اختلال العلاقات ألقانونية القائمة بين أفراد المجتمع على النحو التالى :

أ) أصحاب الدخول الثابتة : وهم العمال والموظفون وأرباب المعاشات ومن يمتلكون رؤوس الأموال الثابتة التى يتنازلون عن حق استعمالها للغير مقابل مبلغ محدد يدفع كل فترة زمنية معينة . هذه الطبقة لا تحصل على زيادة فى دخولها فى نفس وقت ارتفاع الاثمان . بل تسعى الى رفع الدخول عن طريق مفاوضات تجرى بينها وبين أصحاب الأعمال سواء كانوا أشخاص طبيعيين او السلطة العامة . وكثيرا ما تتطلب هذه المفاوضات فترة طويلة من الوقت ولا تنتهى الا بالموافقة على جزء من الزيادة المطلوبة فى الدخل . ومعنى ذلك ان نسبة ارتفاع دخول هذه الطبقة تكون متخلفة عن الزيادة فى أثمان السلع الاستهلاكية .

ب) الدائنون والمدينون : الدائنون الذين أقرضوا الغير قروضا لاجال طويلة . تعود عليهم بالخسارة لأنهم لا يستردون من المدينين سوى القيمة الاسمية لقروضهم التى انخفضت قيمتها الحقيقية نتيجة لاتباع سياسة تضخمية . أما المدينون الذين اقترضوا قبل ارتفاع الأثمان ، فانهم يحققون ربما لأنهم لا يسددون الا المبالغ الثابتة بموجب عقود سابقة على ارتفاع الاثمان . وهذه قد قلت قيمتها الحقيقية بالرغم من ثبات قيمتها الاسمية .

ج) حملة الأوراق المالية : وهم فريقان ، حملة السندات . ذوى الدخل الثابت ، وحملة الاسهم ذوى الدخل المتغير . الفريق الأول يظل دخله الاسمى ثابتا ولكن دخله الحقيقى يهبط عند ارتفاع الأثمان . يضاف الى ذلك أنه ان

اراد بيع سنداته فانه يحصل على مبلغ أقل من المبلغ الذى سبق أن دفعه عند شرائها لهبوط أسعار السندات فى البورصات بسبب ارتفاع سعر الفائدة الذى يتمشى مع ارتفاع الأثمان · أما حملة الأسهم فان دخلهم الحقيقى يزداد لان نصيبهم فى الارباح يرتفع نتيجة لارتفاع الارباح التى تحققها المشروعات·

الوسائل المختلفة لمقاومة التضخم :

ما تكاد بوادر التضخم تظهر فى أى مجتمع . وما يؤدى ذلك من اهزاز العلاقات القائمة بين الافراد ، حتى تأخذ الحكومة فى مقاومة آثاره وخصوصا تلك المؤدية الى زيادة طلب الافراد على سلع الاستهلاك ، كل هذا مع استمرار اتباع الحكومة لسياسة التضخم · ومعنى هذا ان تحاول الحكومة العمل على ثبات الاسعار عن طريق تخفيض طلب الافراد على نفس الكمية من السلع والخدمات · وقد لجأت الحكومات الى وسائل متعددة فى هذا المجال نذكر منها :

أ) الضرائب :

زيادة معدلات الضرائب على الأفراد والمشروعات . فتقل الدخول . فينخفض الطلب على السلع الاستهلاكية من جانب الأفراد · وهذا الاسلوب أخذت به انجلترا وكثير من الدول الأخرى اثناء الحرب العالمية الثانية وما بعدها ، اذ لم يكن الغرض من الضرائب بعد الحرب تغطية نفقات الدولة ولكنها فرضت لتوجيه القوة الشرائية المتاحة بين ايدى الافراد بحيث لا تتعدى هذه القوة الشرائية كمية السلع والخدمات المعروضة فى الأسواق ·

ب) تحديد التموين :

تقوم هذه الوسيلة على تحديد نصيب كل فرد من سلع الاستهلاك . وبذلك تتحدد الكميات المنتجة من كل سلعة وتحدد اسعارها . وتتمكن السلطة العامة من مقاومة الطلب الاضافى من جانب بعض الأفراد والذى لم يستطع أن تناله الضرائب · وهذا النظام ليس حديثا اذ لجأت اليه الدول المتحاربة أثناء الحرب العالمية الأولى . كما أخذت به معظم الدول أثناء الحرب العالمية الثانية والفترة التالية للحرب ·

ج) الادخار الاجبارى :

يقوم هذا النظام على ارغام الأفراد بدفع جزء من دخولهم فى حساب مجمد لفترة معينة . وهكذا تهبط قوتهم الشرائية مؤقتا دون أن يشعروا

بأنهم حرموا من أجورهم أو مرتباتهم · وعندما تعود الامور الطبيعية الى الحياة الاقتصادية ، أى عندما يختفى أثر التضخم من المجتمع ، ترد المبالغ المجمدة الى اصحابها · وقد استخدمت معظم الدول هذه الوسيلة لانها تهيء للحكومة فرصة الحصول على المال اللازم لتمويل حروبها أو مشروعاتها بامتصاص جزء من الدخول المتزايدة للافراد نتيجة لوجود حالة التضخم وتؤدى بالتالى الى انقاص طلبهم على السلع والخدمات ·

د) تغيير النقود :

اذا ما وصل التضخم الى حالة يصعب معها السيطرة عليه ، بحيث اصبح الناس يتهربون من استعمال النقود ، وعادوا الى نظام المقايضة فى بعض الاماكن ، كما حدث فى المانيا بعد الحرب العالمية الاولى ، تقوم الحكومة بالغاء أوراق البنكنوت الموجودة فى التداول ، وتصدر أوراق بنكنوت جديدة وتحدد نسبة استبدال بين الاوراق القديمة والاوراق الجديدة خلال فترة زمنية محددة مع تجميد جزء من الاوراق الجديدة فى حساب خاص باسم صاحبه — وهذه الطريقة تؤدى الى هبوط القوة الشرائية للافراد دون أن تنخفض الدخول والثروات ، ويسترد الافراد المبالغ المجمدة عندما تعود الاحوال الاقتصادية الى حالتها الطبيعية ويزداد الانتاج ، فلا تظهر لعملية الاسترداد أى رد فعل تضخمى · وتمتاز هذه الوسيلة بأنها تهيء للحكومة فرصة فرض ضريبة على رأس المال وعلى الارباح الاستثنائية اللتان تؤديان فيما بعد الى انقاص الطلب الكلى الفعال ·

أنواع التضخم النقدى :

يميز الاقتصاديون بين أنواع ومستويات مختلفة من التضخم النقدى ، لكل منها سماتها الخاصة ، ونتائجها على فروع الانتاج وكذلك الاستهلاك · ونذكر فيما يلى بعضا منها التى أتت خلال تناولنا لهذا الموضوع ·

١ — تضخم الطلب :

عندما يزداد طلب الافراد على كميات السلع المعروضة فى حين أن المشروعات القائمة لا تستطيع زيادة الانتاج لانها قد وصلت الى أقصى طاقة انتاجية ، لابد للاسعار أن ترتفع · ومعنى هذا أن تضخم الطلب لا يتحقق الا اذا كانت جميع عوامل الانتاج فى حالة عمالة كاملة — أما اذا كان هناك بعض الطاقات فى حالة بطالة ، فان هذا النوع من التضخم ليس تضخما من جانب الطلب · ويعود تضخم الطلب الى تغير طلب الافراد على السلع

والخدمات ، وارتفاغ الميل الى الاستهلاك سواء من جانب الافراد على السلع الاستهلاكية والخدمات ، أو من جانب رجال الاعمال على معدات الانتاج ٠

٢ ـ تضخم العرض (التكلفة) :

عندما يحصل العمال والموظفون على زيادة فى دخولهم النقدية فى شكل اجور ومهايا ، لابد أن ترتفع تكلفة الانتاج ٠ وللمحافظة على نفس الارباح التى يحققها المنتجون ، فانهم يتجهون الى زيادة الاثمان السوقية لانتاجهم ٠ وعندما يجد العمال والموظفون أن الاثمان قد ارتفعت فانهم يعودون الى المطالبة برفع الاجور والمهايا مرة أخرى ٠ وهكذا يحدث تسابق مستمر بين ارتفاع الدخول وارتفاع الاثمان ، ومن المشاهد أن ارتفاع الدخول يأتى دائما متخلفا عن ارتفاع الاثمان ٠ وهناك سبب اخر لتضخم العرض (التكلفة) وهو ارتفاع اثمان المواد الخام بالنسبة للسلع النهائية المنتجة محليا ، والتى تدخل هذه المواد الخام فى انتاجها ٠

٣ ـ التضخم المتسلل : (الحسابى Reeping Inflation)

وهو الذى ينبع من فترة انكماشية ، ويتقدم على مراحل متقطعة ، ويتم بشكل غير ملموس ، وفى خلاله تبدأ أسعار السلع والخدمات فى الارتفاع بنسب ضئيلة ٠ ولكن اذا استمر هذا النوع من التضخم متقدما دون مقاومة من السياسة النقدية ، فانه لا يلبث أن يشتد أمره ، ويشعر الناس به ، ويؤثر على اقتصاديات السوق ، ويقبل الناس على شراء السلع الاستهلاكية والمعمرة ٠

٤ ـ التضخم المكتوم (المقيد) :

تقوم السلطات النقدية بجهود مكثفة نحو مقاومة التضخم مثل تجميد الاسعار ٠ وتلجأ الحكومات الى هذه السياسة فى ظروف معينة ، ففى أوقات الحروب ، يتعذر عليها أن تقوم بتمويل أوجه الانفاق المختلفة من مصادر غير تضخمية ، فتضطر أن تلجأ فى بادىء الامر الى الائتمان المصرفى الذى هو الخطوة الاولى للتضخم النقدى ، يضاف الى ذلك أن الندرة الحادة فى السلع والمواد وعناصر الانتاج اللازمة للمجهود الحربى تدفع أسعارها الى الارتفاع الشديد ، وتجد الحكومة أن تتدخل بوسيلة مباشرة عن طريق المنح والاعانات التى تمنحها للمنتجين ، وعن طريق الرقابة على الاثمان ، وعن طريق تحديد كميات السلع الاستهلاكية لكل فرد ، حتى يستطيع كل شخص مهما كان دخله من الحصول على السلع الضرورية ٠

وتحديد اثمان السلع الاستهلاكية ، يعنى تقليل اثمان هذه السلع عن الاثمان التى يمكن أن يحددها قانون العرض والطلب فى السوق الكاملة • ولذلك يصاحب تحديد الاثمان تعيين كمية السلع الاستهلاكية لكل فرد ، حتى تتلاقى الكمية المعروضة من كل سلعة مع كمية الطلب عليها • وهذه السياسة من شأنها أن توجه القوة الشرائية المتزايدة بين أيدى الجمهور نتيجة لارتفاع الدخول أثناء الحرب ، الى نواح استثمـارية ، وتقليل الطلب على السـلع الضرورية والكمالية ، حتى تتجه عناصر الانتاج المختلفة الى انتاج السلع الحربية •

٥ ـ التضخم الجامح :

ويطلق عليه أحيانا التضخم « الحلزونى » ، وهو ذلك التضخم الذى يؤدى الى انهيار القوة الشرائية للوحدة النقدية ، والى تدهور الاقتصـاد القومى ، فترتفع الاسعار الى مستويات خيالية ، حتى ان الافراد يتهربون من الاحتفاظ بالنقود ، كما حدث فى المانيا والنمسا بعد الحرب العالمية الاولى ، اذ عاد الافراد فى بعض مناطق هاتين الدولتين الى نظام المقايضة ، والى نظام النقود السلعية (السجاير) • ولم يكن فى وسع حكومات هذه الدول علاج هذه الحالة الا بالغاء الوحـدات النقدية التى كانت مسـتخدمة فى التداول واصدار وحدات نقدية وتحديد نسبة استبدال بين الوحدات القديمة والوحدات الجديدة •

البنوك وعمليات الائتمان

اذا اردنا أن نرسم صورة للتطور التاريخى للبنوك والائتمان كان لزاما ان نعود الى الوراء ما يقرب من ثلاثة آلاف سنة مما يخرج بنا عن نطاق هذه الدراسة ، ولكن يكفى أن نقول ان بابل تعتبر المهد الاول لنشأة الائتمان والبنوك ، ثم عرفتها أثينا ثم روما ، كما ظهرت الكمبيالة لاول مرة فى ايطاليا ، على أنه فى سنة ١١٥٧ أنشىء فى البندقية أول « بنك » يستحق هذه التسمية ، ثم تطورت البنوك بعد ذلك كما تعددت وظائفها لتساير التقدم الاقتصادى والاجتماعى فى مختلف الدول وفى شتى المجالات ·

الائتمان القصير الأجل

ما هو الائتمان :

تعددت التعاريف التى أعطيت للائتمان

ولذلك لن نحاول هنا تعريفه ولكن يشترط فى عقد الائتمان أن يقبل احد المتعاقدين التنازل عن ملكيته لمال حاضر مقابل الحصول على ما يقابله فى المستقبل ، على هذا يتميز هذا العقد بأربعة مميزات رئيسية هى :

١ ــ التبادل بمقابل :

٢ ــ مضى فترة من الزمن بين التنازل عن المال والحصول على مقابله ·

٣ ــ التنازل عن حق الملكية ·

٤ ــ ارادة المتعاقدين ·

ومن الممكن أن يتخذ تبادل المال الحالى مقابل المستقبل عدة أشكال اذ قد يكون تبادل احدى السلع المادية أو الخدمات الحاضرة مقابل سلعة مادية أو خدمة مستقبلة ، كما يكون تبادل سلعة مادية حاضرة مقابل كمية من النقود مستقبلة ، أو كمية من النقود حاضرة مقابل سلعة مادية مستقبلة ، أو كمية من النقود حاضرة مقابل كمية من النقود مستقبلة وبما أن دراستنا تتجه الى النواحى النقدية فاننا نهتم بالشكل الاخير من الائتمان وهو الائتمان النقدى · وينقسم الائتمان الى عدة أنواع :

١ ـ من حيث استعماله : طبقا للاستخدام الذى توجه اليه المبالغ المقترضة يوجد الائتمان الاستهلاكى والانتاجى فالائتمان لغرض الاستهلاك يشمل اقتراض مبالغ توجه لشراء سلع مباشرة يقوم المقترض باستهلاكها ، أما الائتمان الانتاجى فينصرف الى الحصول على سلع راسمالية تهىء فى المستقبل زيادة دخل المقترض والدخل القومى عموما ويعاب كثيرا من الناحية الاقتصادية توجيه القروض لغرض الاستهلاك نظرا لخطورتها ، أما الائتمان الانتاجى فانه يتيح الفرصة للمقترض لامكان سداده لانه يزيد دخله· على ان الائتمان الاستهلاكى لم يختف من الحياة الاقتصادية وما زال يشغل مكانا هاما فى بعض المجتمعات فالبيع بالتقسيط احدى صور هذا الائتمان ·

٢ ـ من حيث مدته يتميز عقد الائتمان بأن هناك فترة من الزمن قد تطول او تقصر تفصل بين التنازل عن المال والحصول عليه · وطبقا لتاريخ استرداد المال قد يكون الائتمان طويل الاجل او متوسط الاجل أو قصير الاجل وهذا التقسيم لا يتناول فقط الشكل العام للقرض ولكنه يخص طبيعته واستعماله · ففى حالة الائتمان الانتاجى يوجه الدين قصير الاجل لشراء رأس المال المتداول . كما يستعمل الدين طويل الاجل للحصول على رأس المال الثابت الذى يتطلب مدة طويلة لاسترداده . وتبعا لاختلاف استعمال القروض يختلف المصدر الذى تستقى منه الاموال المقترضة ، ولو أن القروض كانت فى الاصل مدخرات الا أنه يوجد نوعين من الادخار : الاستثمارى والادخار الاحتياطى : فالنوع الاول يشمل الادخار بمعناه الشائع بين الناس أى استقطاع جزء من الدخل الشخصى الحاضر بغرض زيادة الدخل في المستقبل عن طريق استثمارها يتكون من رأس مال نقدى أما الادخار الاحتياطى فيكون من المبالغ النقدية التى يحتفظ بها الشخص فى حالة انتظار ولا يتصرف فيها لانه يعلم أو لانه يخشى نشوء حالة غير عادية فى المستقبل القريب اى أنها مبالغ مصيرها الاستهلاك الاجل ، ولذلك فان المدخر يحتفظ بها دائما فى شكل سائل ولو اقرضها فانه يتفق مع المقترض على ردها عند الطلب وغالبا ما يعهد بها الى أحد البنوك فى شكل وديعة تحت الطلب · واختلاف استعمال القرض واختلاف طبيعتها تؤدى الى قيام سوقين : سوق نقدى للقرض قصيرة تملك الجانب الاكبر من رؤوس الاموال السائلة وتقوم بدور الوسيط بين المقرضين والمقترضين لرأس المال قصير الاجل · هذا على عكس السوق الحالى الذى يشغل مكانا معينا اذ تعرض الاموال المدخرة فى البورصات حيث يتمثل الطلب من جانب رجال الاعمال · واذا كانت السوق المالى منفصلة عن السوق النقدى الا أن كلا منهما تؤثر وتتأثر بالاخرى فسعر الفائدة مثلا فى أحد السوقين تنعكس اثاره فى السوق الاخرى ·

٣) من حيث ضمان القرض : ينطوى الائتمان على مخاطرة بالنسبة

للمقرض الذى منح ثقته للمقترض . ولذلك فانه لا يقترض نقوده الا اذا قدم اليه ضمانا كافيا يبعث فى نفسه الثقة على استرداده لنقوده وهذا الضمان قد يكون النية الحسنة والسمعة الطيبة للمقترض أو الفرص المتاحة لانتعاش مشروعه · وفى هذه الحالة يكون الائتمان شخصيا لان شخص المدين هو الضمان الوحيد فى نجاح عملية الائتمان وقد يكون الضمان حقيقيا عندما يطلب المقرض من المقترض ايداع ضمان مادى حتى يستطيع استرداد نقوده فى حالة اعسار المدين عن طريق الضــمان (قرض بضــمان عقار أو قرض برهن) ·

أدوات الائتمان قصير الاجل :

يشــترط تحرير عقد بين المقرض والمقترض لاثبات كافة شروط القرض ويمدنا الائتمان فى وقتنا الحاضر بعدة أدوات من السهل أن يقوم الدائن بتحويلها للغير ويحل محله ويأخذ مكانه فى عقد القرض . وتثبت القروض طويلة الاجل فى شكل سندات من الممكن التنازل عن ملكيتها بفضل شــكلها القانونى ووجود بورصات لتداولها ·

١ ـ الكمبيالة : وهى صك بموجبه يطلب الدائن من مدينه أن يدفع فى يوم محدد مبلغ معين من النقود الى شخص بذاته أو لامره :

وتقوم الكمبيالة بثلاث وظــائف رئيســية فهى : اداة لنقل الاموال . ووسيلة لسداد الديون ووسيلة ائتمان ·

١ ـ وسيلة الاموال من مكان الى اخر : ومن المعتقد أن تكون الكمبيالة قد أنشئت فى البداية للقيام بهذا الدور فعندما يبيع تاجر بالقاهرة بضاعة الى تاجر بالاســكندرية . فالتاجر القاهرى يعهد الى أحد اصــدقائه الذين بالاسكندرية بالكمبيالة مسحوبة على مدينه . ويتولى هذا الصديق توصيل قيمة الكمبيالة عند عودته الى القاهرة · ثم كثر وانتشر استعمال الكمبيالات بعد ذلك وتعددت الكمبيالات المسحوبة من مركز تجارى معين على التجار المقيمين فى مدينة مجاورة · كما تعددت الكمبيالات المسحوبة من هذه المدينة على التجار المحليين فاذا باع تاجر بكفر الزيات كمية من الصابون الى تاجر جملة بأسيوط فان التاجر الاول يسحب على الثانى كمبيالة بمبلغ ألف جنيه مثلا · وفى نفس الوقت تاجر ثالث يبيع كمية من السجاد قيمتها ألف جنيه الى تاجر بكفر الزيات ويقوم بسحب كمبيالة عليه · وبفضل وجود هاتين الكمبيالتين يصبح من السهل سداد الدينين بدون نقل النقود من مكان الى اخر فبواسطة البنوك ترسل الى اسيوط جميع الكمبيالات المسحوبة من كفر الزيات على أسيوط وبالمثل ترسل الى كفر الزيات جميع الكمبيالات المسحوبة

من اسيوط على كفر الزيات وهكذا تعمل الكمبيالات على عدم نقل الاموال من المدين الى الدائن حيث يقيم · وهذه الوظيفة وان كانت مهمة فى المجال القومى الا أن أهميتها تظهر بوضوح فى مجال المدفوعات الخارجية ·

٢ ـ وسيلة لسداد الديون : يستطيع المستفيد تظهير الكمبيالة لامر دائنه الذى يستطيع بدوره تظهيرها وهكذا حتى حلول ميعاد استحقاقها فاذا ما قام المسحوب عليه بتنفيذ تعهده وسداد قيمة الكمبيالة لاخر مستفيد بها اعتبرت عندئذ وسيلة الوفاء بالدين ، واذا فرض أن الدائن احتاج الى نقود قبل حلول أجل الكمبيالة فانه يستطيع بالاتفاق مع المسحوب عليه الحصول على قيمتها (القيمة الحالية) مقابل التنازل عن مبلغ معين يسمى « أجيو » ·

٣ ـ وسيلة ائتمان : اذا رضى الاشخاص بسهولة التعامل بالكمبيالة فذلك لعلمهم انهم يستطيعون عند احتياجهم الى مال حاضر للعثور على مقرضين عن طريق تنازلهم عن جزء من قيمتها الاسمية (خصم) على أن يحل المقرض عن المستفيد فى استلام القيمة الاسمية عند الاستحقاق · وتقوم الكمبيالة بهذا الدور لانها تمثل ضمانا كافيا وذلك للسببين الاتيين :

أ) فى اغلب الاحيان تنشأ الكمبيالة لتغطية عملية تجارية ·

ب) بمجرد قبول الكمبيالة من المسحوب عليه فانها تحمل توقيعه وكذلك توقيع الساحب ويعتبر كل من وقع على الكمبيالة مسئولا مسئولية تضامنية عن الدين ·

٢ ـ السند الاذنى يتمثل السند الاذنى فى شكل تعهد من المدين بدفع مبلغ معين من المال فى تاريخ محدد الى دائنه أو لامره ·

ويقوم السند الاذنى بنفس الوظائف التى تقوم بها الكمبيالة ولكن من ناحية قيامه بدور وسيلة ائتمان فانه يمثل ضمانا من الكمبيالة وذلك لانه لا يحمل الا توقيعا واحدا عند انشائه غير ان كل تظهير ياتى عليها بعد ذلك يضيف ضامنا جديدا ·

٣ ـ ورقة البنكنوت : هى صك تصدره احدى مؤسسات الائتمان تتعهد بأن تدفع عند الاطلاع الى حامله وبناء على طلبه مبلغ محدد · وتختلف ورقة البنكنوت عن الكمبيالة فى أن هناك ضمانا واحد للورقة الاولى وهو البنك الذى أصدرها ويتمثل الضمان فيما يحتفظ به هذا البنك من رصيد معدنى ، كما انها تتداول بين الناس دون حاجة الى تظهيرها وتقوم بابراء ذمة المدين من الدين بمجرد تسليمها الى الدائن ، بعكس الكمبيالة فلا تبرأ

ذمة المدين من الدين اذ ما ظهرها الى دائنة الا اذ قام المسحوب عليه بسداد قيمتها ·

٤ ــ الشيك : لا يمثل الشيك من الناحية العامة صك ائتمان ولكنه أمر يصدره من له حساب فى أحد البنوك (الساحب)· الى هذا البنك بأن يدفع الى شخص معين جزءا من المبالغ المقيد فى حسابه · ويتشابه الشيك فى شكله العام مع الكمبيالة تستحق الدفع عند الاطلاع ، فنجد الساحب الذى يصدر الامر بالدفع ، والمسحوب عليه الذى يحتفظ لديه الساحب بأمواله ، والمستفيد الذى قد يكون الساحب نفسه ، ومن الممكن تداول الشيك من شخص لاخر بدون أى تظهير · ومن الملاحظ ان فترة وجود الشيك فى التداول قصيرة نسبيا عن الكمبيالة ولكن اختفاءه من التداول لا يجر الى اختفاء المبلغ المودع لدى المسحوب عليه لان كل شيك يقدم الى البنك لا يؤدى غالبا الى سحب قيمته وكل ما هنالك تحويل قيمته من اسم شخص الى اخر ·

أهم عمليات الائتمان قصيرة الاجل :

تتخصص بعض الهيئات فى توزيع الائتمان وتقوم بدور الوسيط بين المدخرين والمقترضين ويحلون محل المدخرين فى صفتهم كمقرضين ازاء من يبحثون عن اموال حاضرة وهذه الهيئات هى البنوك · وتقوم البنوك بعمليات كثيرة فى مجال النشاط الاقتصادى ، الا أن أهم ما تقوم به فى سبيل الائتمان قصير الاجل ما يأتى :

أ) عمليات الخصم

ب) قروض قصيرة الاجل بضمان أوراق مالية ·

جـ) قروض قصيرة الاجل بضمان أوراق تجارية ·

د) قروض بضمان بضائع ·

هـ) منح قروض فى شكل حساب جارى ·

و) قبول الكمبيالات ·

ز) قروض قصيرة الاجل للحكومة ·

وسنتكلم الان على هذه العمليات ·

١ ـ الخصم

تشغل عمليات الخصم مكانا هاما فى نشاط البنوك التجارية ، اذ يشترى البنك نقدا احدى الاوراق التجارية التى لم يحن بعد استحقاقها ٠ ولهذه العملية اهمية خاصة بالنسبة للتجار ورجال الاعمال الذين يحتاجون الى نقود سائلة وهم يمتلكون احدى الاوراق التجارية (كمبيالة أو سند اذنى) عندئذ يستطيع الشخص منهم ان يخصم الورقة التجارية بالبنك الذى يتعامل معه فيدفع له البنك قيمتها الحالية التى تقل عن قيمتها الاسمية ويسمى الفرق بين القيمتين « أجيو » ويمثل ربحا للبنك ، وتختلف قيمته تبعا للفترة بين تاريخ الخصم وتاريخ الاستحقاق ٠

وتتيح عملية الخصم لرجال الاعمال السهولة فى تصريف منتجاتهم مقابل الحصول على ورقة تجارية يتعهد فيها المشترى بسداد الثمن بعد عدة شهور لانهم لا يعلمون انه عند احتياجهم الى نقود حاضرة يمكنهم خصم ما يحتفظون به من أوراق تجارية أو بعضها ٠ كما يستطيع البنك استثمار على الفرق بين سعر الفائدة التى يدفعها أصحاب الودائع ومعدل الخصم الذى يشترى به الاوراق التجارية ٠ ويعمل البنك فى مجال الائتمان على امتصاص الاموال ممن لا يحتاجون اليها بقصد اعادة توزيعها على من يحتاجون اليها ولكنه يأخذ فى الاعتبار أن تسمح تواريخ استحقاق الاوراق التى يقوم بخصمها على أموال سائلة تهيء له امكان مواجهة طلبات المودعين لسحب مودعاتهم ٠ على أن البنك التجارى يستطيع من ناحية اخرى ـ عند حدوث عجز فى أمواله السائلة ـ من اعادة خصم بعض الاوراق التجارية التى يمتلكها لدى البنك المركزى ٠

يثق البنك فى الكمبيالات التى تقدم اليه لخصمها أكثر من ثقته فى السندات الاذنية وذلك لان الكمبيالات التى تحمل على الاقل توقيعين يمثلان ضمانا للبنك بالاضافة الى التظهيرات التى تكون موجودة ، كما ان الكمبيالة تنشأ دائما بناء على عملية شراء وبيع ، والمشترى سواء كان من رجال الصناعة أو تاجر جملة أو تاجر تجزئةسيتمكن من بيع ما اشتراه بعد فترة من الزمن طالت أو قصرت وعندئذ يحصل على اموال تكفى لمواجهة تعهداته ، ومعنى هذا أن الكمبيالة تمثل من وجهة نظر البنك ضمانا كافيا لاستخدام الائتمان الذى يمنحه لرجال الاعمال ٠

وليس معنى هذا ان عملية الخصم لا تنطوى على بعض المخاطرة بالنسبة للبنك ٠ فعملية الشراء والبيع التى تقوم عليها لا تمثل ضمانا كافيا

الا اذا أكد البنك ان المشترى سيتمكن من تحقيق ربح عند بيعه السلع التى اشتراها أو بيعها بدون خسارة على أقل تقدير . ولذلك لا يقوم البنك بخصم كل ما يقدم اليه من كمبيالات ، فهو يرفض خصم كبيالات المجاملة مثلا وتلك التى تسحبها احدى الشركات القابضة على فروع لها . ولتجنب المخاطرة التى يتعرض لها البنك فى حالة اعسار المدين يلجأ البنك الى تقدير الحد الاقصى لكمية الائتمان التى يمنحها لكل عميل كما يوزع الائتمان على أكبر عدد من العملاء ، وبذلك ينخفض احتمال ضياع احدى القروض . وتوزيع القروض لا ينصرف فقط الى العملاء ولكنه يشمل كذلك فروع النشاط الاقتصادى حتى اذا ما تعرضت احدى أوجه الانتاج الى ازمة طارئة قلت خسارة البنك عما اذا تركزت قروضه فى ناحية واحدة من نواحى النشاط الاقتصادى .

وتؤدى عملية خصم الاوراق التجارية الى ضمان نسبة عالية من السيولة لرؤوس الاموال فالبنك يراعى دائما عند استثماره لودعات عملائه تحقيق ربح من وراء هذه العملية مع عدم تجميد رؤوس الاموال فى استثمارات طويلة حتى يتمكن من تلبية طلبات المودعين لسحب اموالهم حتى فى حالة تعدد هذه الطلبات نتيجة لحدوث احدى الظواهر الاقتصادية . فالورقة التجارية التى يقبل البنك خصمها لا تزيد المدة الواقعة بين اصدارها واستحقاقها عن تسعين يوما فى اغلب الاحوال . غير ان المستفيد لا يحمل الورقة الى البنك لخصمها بمجرد اصدارها ولكن بعد مضى عدة اسابيع ولذلك تقل المدة الواقعة بين خصم الورقة وتاريخ استحقاقها عن ثلاث اشهر . وعلى هذا فالبنك يحتفظ لديه فى محفظة الاوراق التجارية بكمية كبيرة من الكمبيالات والسندات الاذنية تستحق كل ورقة منها فى تاريخ ليس بالبعيد . اذ تشبه الثمرة القريب جنيها بل ان جزءا منها يتم نضجه كل يوم أو كل اسبوع ، يستطيع البنك ان يسترد يوميا جزءا من امواله بفضل الاوراق التى تستحق ولهذا يشبه البنك خزان له قناتان للتوصيل :

١ ـ مودعات العملاء .

٢ ـ الاوراق التجارية التى تستحق .

وقناتان للتصريف :

١ ـ خصم الاوراق التجارية .

٢ ـ الشيكات التى سحبها المودعون .

وعلى البنك ان يراقب دائما ضمان الامان لهذه القنوات الاربع فاذا اتضح له أن معينة من النقود أوشك النفاد عمل بوسائله الخاصة على

اجتذاب مودعات جديدة أو تحديد كمية الاوزاق التجارية التى يطلب العملاء خصمها ٠

معدل الخصم : يقصد بمعدل الخصـم الثمن الذى يقبل مقدم الورقة التجارية أن يدفعه مقابل الخدمة التى يقدمها له البنك عند خصـمه الورقة ويتغير هذا المعدل فى حدود معينة تبعا لتغير ظروف العرض والطلب على رأس المال قصير الاجل . فالحد الاقصى لمعدل الخصم يحدده متوسط الارباح التى تحققها المشروعات الصناعية والتجارية ، اذ أن صاحب المشروع يفاضل بين انتاجية رأس المال الذى يطلب اقتراضه وبين ما يدفعه مقابل حصوله عليه ٠ اما الحد الادنى لمعدل الخصم فيحدده سعر الفائدة الذى يدفعه البنك لاصحاب الودائع لديه مضافا اليه نسبة مئوية من المصاريف العمومية للبنك٠

٢ ـ قروض قصيرة الاجل بضمان أوراق مالية :

تقرض البنوك التجارية عملاءها قروضا قصـيرة الاجل مقابل ايداع أوراق مالية لديها . وهذه العملية تنطوى على فائدة بالنسبة للعميل اذ يتمكن من الحصول على ما يحتاج اليه من نقود سائلة لغرض المعاملات مع استمرار ملكيته للاوراق المالية دون ان يضطر لبيع هذه الاوراق اذ قد تكون اسعارها فى البورصة منخفضة واذا كان خصم الاوراق التجارية لا يقوم به سـوى رجال الاعمال والتجارة . فان الاقتراض بضمان الاوراق المالية كما يقوم به التجار يستطيع غيرهم من الاشخاص العاديين كالموظفين وأصـحاب المهن الحرة القيام به كذلك ٠ وكل ما هنالك أن يثبت طالب القرض ملكيته للاسهم والسندات التى يقدمها للبنك لضمان هذا القرض ٠

وتبدو هذه العملية شـديدة الاغراء للبنوك التجارية على القيام بها بسبب الضمان الذى يضعه العميل تحت تصرف البنك ، فاذا توقف المقرض عن سداد قيمة القرض عند استحقاقه كان للبنك الحق ـ عند توافر شروط معينة ـ فى بيع الاوراق المالية وتحصيل القرض من ثمن البيع ، ولذلك فان البنك لا يقرض سوى جزءا من قيمة الاوراق المودعه لديه تتراوح بين ٥٪ ، ٧٪ تبعا لحالة السوق ونوع الاوراق المقدمة كضمان ٠ يضاف الى ذلك أن سـعر الفـائدة الذى يطلبه البنك يكون مرتفعـا عن معدل خصـم الاوراق التجارية ٠

ولكن القرض بضمان أوراق مالية لا يحقق للبنك السيولة التى يحققها خصـم الاوراق التجـارية ، اذ يجب على البنك ـ فى كل لحظة ـ مواجهة طلبات المودعين لسحب مودعاتهم . ولن يتثنى له ذلك الا اذا تمكن من سرعة تحويل بعض أصـوله الى نقود حاضرة وعن طريق اعادة خصـم الاوراق

التجارية لدى البنك المركزى ويستطيع البنك التجارى تحقيق السيولة اللازمة على عكس الاوراق المالية (التى يحتفظ بها كضمان لقرض) فانه لا يستطيع التصرف فيها أو ايداعها لدى هيئة أخرى للحصول على قرض بضمانها ·

٣ ــ قروض قصيرة الاجل بضمان أوراق تجارية :

فى هذه الحالة يتكون الضمان من أوراق تجارية . وفى حالة عدم سداد الدين تصبح هذه الاوراق ملكا للبنك ويقوم المسحوب عليهم بسداد قيمتها الى البنك عند استحقاقها · وهى تختلف عن عملية الخصم من هذه الناحية فى ان الكمبيالات المخصومة تؤول ملكيتها للبنك بمجرد سداد البنك قيمتها الحالية الى المقترض ·

٤ ــ قروض قصيرة الاجل بضمان بضائع :

تقبل البنوك التجارية اقراض عملائها مقابل ايداع بضائع اما فى مخازن عمومية واما فى مخازن يمتلكها البنك ــ ويتم هذا الشكل من الائتمان فى فرنسا عن طريق خصم شهادات ايداع البضائع Warrants اذ تعطى المخازن العمومية (مخازن ضخمة انشائها الشركات أو الغرف التجارية) لمن يودع لديها سلعا . ايصالا تثبت فيه كمية السلع المودعة . وتفصل شهادة الايداع عن الايصال وتقدم الى احد البنوك التجارية لضمان القرض المطلوب ولن يخشى البنك اختفاء السلع الضامنة للقرض لان مالكها لا يستطيع سحبها من مخازن الايداع أو بيعها دون تقديم الايصال وشهادة الايداع أو تظهيرهما ·

٥ ــ فتح اعتماد فى شكل حساب جارى :

فى هذه الحالة يمنح البنك احد عملائه ــ الذى يثق فى قدرته على الوفاء ــ الحق فى سحب شيكات عليه لغاية مبلغ محدد من المال ولمدة معينة من الزمن دون ان يكون لهذا العميل رصيد نقدى فى حسابه الجارى . ويمنح هذا الحق لرجال الاعمال والمقاولين الذين لا يمتلكون نقدية حاضرة تكفى لتمويل العمليات التى يقومون بها . وكلما انجز كل منهم جزءا من العملية التى اتفق على اتمامها دفع اليه قيمة ما انجزه فيتمكن من سداد القرض الذى سبق أن حصل عليه من البنك عند سحبه شيكات على المكشوف . والاعتماد الذى يفتح للعميل فى هذا الشكل لا يعتبر قرضا ولكنه وعد من جانب البنك بمنح القرض الذى يتحقق بالمقدار من النقود الذى يسحبه العميل ولذلك فان قيمة القرض غير محدده وتختلف تبعا لكمية الشيكات التى يسحبها العميل على البنك وتبعا لما يقوم بسداده الى البنك خلال فترة فتح

الاعتماد • ولا تمنح البنوك هذا النوع من الائتمان الا بعد دراسة دقيقة لميزانية المشروع والتأكد من أن القرض سوف يستعمل لتمويل عملية تجارية قصيرة الاجل •

وهذا الشكل من الائتمان يؤدى الى خلق قوة شرائية جديدة فى المجتمع حيث ان الشيكات التى يسحبها العميل لم يقم بايداع ما يقابلها ، ولو انه سيرد هذه المبالغ من الفائدة المستحقة عليها •

٦ ـ قبول الكمبيالات

فى هذا الشكل من أشكال الائتمان لا يقرض البنك نقودا الى عملائه ولكنه يقرضهم قرضا غير مباشر عن طريق الكمبيالات المسحوبة عليهم وتستعمل هذه الطريقة فى تمويل عمليات التجارة الخارجية ، فالبائع لا يعرف المشترى ولا يستطيع تقدير قدرته على الوفاء بالدين وبذلك لا يغامر بائتمان على أثمان البضائع المباعة اليه ، ولكن عند توقيع أحد البنوك على الكمبيالة المسحوبة على المشترى أصبحت أكثر قبولا من جانب البائع • ويحصل البنك على عمولة نظير قيامه بقبول الكمبيالة ، ولا تقوم البنوك بمفردها بقبول الكمبيالات ولكن هناك هيئات تتخصص فى هذا العمل « بيوت قبول » تمنح ضمانها مقابل حصولها على عمولة •

٧ ـ قروض قصيرة الأجل للحكومة :

تقوم الحكومة فى الاوقات العادية (عدا فترات الحروب والتضخم) بتمويل انفاقها عن طريق ما تحصل عليه من ضرائب • ولكن قد يحدث أن لا تستحق حصيلة الضرائب مع فترات النفقات الحكومية مما يؤدى الى وجود عجز فى الميزانية النقدية للحكومة لفترة قصيرة لذلك تقوم الحكومة باصدار اذون خزانة حتى تتمكن من مواجهة الحاجة الى نقود حاضرة ، تكتتب البنوك فى الجانب الاعظم منها لأنها تجد فيها وسيلة مضمونة لاستثمار أموالها خصوصا وانها تستحق بعد فترة قصيرة من الزمن •

الائتمان طويل الأجل

لا تقوم البنوك التجارية بعمليات الائتمان قصير الاجل فقط ولكنها تقوم كذلك بالائتمان طويل الأجل الذى يتضمن تجميد بعض أموالها لدى المقترضين خلال فترة من الزمن قد تمتد بضع سنوات · والموارد التى يستقى منها البنك الاموال اللازمة للاستثمار طويل الاجل ، تختلف عن تلك الخاصة بالاستثمارات قصيرة الاجل ، فلو كانت أموال البنك تأتى من مودعات الافراد وتستحق الاداء عند الاطلاع كان البنك شديد الحرص فى استثمار هذه الاموال حتى لا يقع فى مأزق عدم الوفاء بتعهداته ازاء المودعين ، ولكن البنك لا يقتصر فى تكوين أمواله على مودعات الجمهور فى شكل حسابات جارية اذ لديه وسائل أخرى تمده بالمال اللازم للاقراض طويل الأجل ·

ويعتبر رأس مال البنك أول هذه الموارد ويبلغ رقما ضخما فى البنوك الكبيرة ولكن يستعمل جزء منه فى الحصول على ما يلزم البنك من مبانى وعقارات وأثاث ويستطيع البنك استثمار ما يتبقى بعد ذلك فى قروض طويلة الأجل يضاف الى ذلك أن البنك يمتلك إحتياطيات تمثل جانبا هاما من خصوم ميزانيته وهى المبالغ التى يستقطعها فى آخر كل سنة من الارباح التى يحققها ولا يقوم بتوزيع هذه الاحتياطيات على المساهمين فتبقى فى حوزته ولذلك يتيسر استثمارها فى منح قروض طويلة الأجل ·

ويحصل البنك كذلك على مودعات الأفراد لآجال طويلة وهى مبالغ يتركها أصحابها لدى البنك ولا يقومون بالسحب منها الا بعد عدة سنوات من تاريخ الايداع ويدفع البنك لأصحاب هذه الودائع أعلى من تلك التى يدفعها لأصحاب الودائع قصيرة الاجل . ومن شأن هذه الودائع طويلة الاجل أن تتيح للبنك فرصة اقراضها لاجال طويلة كذلك ·

واذا أراد البنك زيادة موارده من الاموال لاجال طويلة كان فى امكانه اصدار سندات مثل تلك السندات التى تقوم باصدارها الشركات الصناعية · فاذا ما اكتتب فيها الجمهور فانه يضع تحت تصرف البنك مبالغ ضخمة يستطيع توجيهها نحو الاقراض طويل الاجل حيث ان قيمة هذه السندات لا ترد الى أصحابها الا بعد انقضاء عدد من السنين ·

وبجانب هذه الموارد التى يخصص البنك حصيلته منها للائتمان طويل الاجل يتمكن البنك من توجيه جزء من المودعات قصيرة الاجل نحو القروض لآجال طويلة بشرط أن لا يكون هذا الجزء سوى نسبة ضئيلة من مجموع هذه المودعات اذ من غير المحتمل أن يهرع جمهور المودعين الى البنك طالبين

استرداد مودعاتهم فى نفس اليــوم · لذلك يحتفظ البنك فى خزائنه بكمية من النقود تكفى لمواجهة طلبات عملائه الجارية ويوجهه أغلب الجزء الباقى من مودعاتهم نحو الاقراض قصير الأجل وهو الذى تكلمنا عنه فى الفصــل السابق · أما ما يتبقى بعد ذلك وهو ما يقدر بحوالى ١٠٪ أو ١٥٪ فيستطيع البنك اســتثماره فى قروض طويلة الأجــل ·

وهكذا يستطيع البنك منح قروض طويلة الأجــل عن طريق اســتخدام جزء من رأس ماله والاحتياطيات التى يكونها والسندات التى قد يصدرها والودائع لآجــال وجانب من الودائع قصيرة الأجل . وهذه العمليات تيسر للبنك الحصول على عائد أكبر من ذلك العائد الذى يحصل عليه من الاقراض قصــير الأجل وتنقســم القروض طويلة الأجل الى قروض تجارية وقروض صناعية ·

فالقروض التجارية طويلة الاجل تتجه نحو تمويل راس المال المتداول بعض المشروعات التى تتميز أعمالها بطول الفترة التى تفصــل بين البائع والمشترى كما هو الحال فى التجارة الخارجية اذ أن خصم الأوراق التجارية لمدة تســعين يوما فى هذه الحالة لا تكفى لتمويل هذا النوع من العمليات كما أن دوران رأس المال المستغل فى هذه المشروعات يتطلب مدة أطول من تسعين يوما قد تبلغ أو تتعدى فى بعض الأحيان سنة · واذا رفضت البنوك منح القروض اللازمة لتمويل عمليات التجارة الدولية كان من الصعب على الافراد والمؤسسات مزاولة هذا الفرع من النشاط الاقتصادى · كما تمنح للقروض التجــارية طويلة الأجــل لبعض المشروعــات الصــناعية لتمويل مصروفاتها الجارية حتى تتمكن من الانتاج ، والنوع المميز لهذه القروض هو ما تمنحه البنوك من أموال لشركات التعدين والتنقيب عن البترول لدفع أجور العمال والموظفين حتى يستطيع استخراج البترول وتصريفه فى أسواق العالم ·

أما القروض الصــناعية طويلة الأجــل فانها تمنح لمنظمى المشروعات الذين يرغبون فى زيادة القدرة الانتاجية لمشروعاتهم ولكنهم لا يمتلكون رأس المــال اللازم لتوســيع المشروع ، كما تمنح القروض طويلة الأجــل لأحــد المخترعين الذى توصــل الى اكتشاف طريقة جديدة لانتاج احدى الســلع ولكن تعوزه الوسيلة المالية لاســتغلال اختراعه ووضــعه موضــع التنفيذ · فى هذه الحالات يلزم منظم المشروع والمخترع كمية من الاموال توضع تحت تصرف كل منهما لعدة سنوات على ان تسدد بعد ذلك من الارباح التى يحققها المشروع · وهنــا لا توجه القروض نحو تمويل رأس المــال المتداول فى المشروع ولكن للحصــول على العدد والآلات والسلع الانتاجية التى يمتد

بقاؤها مدة طويلة من الزمن · ومما لا شك فيه أن منظم المشروع أو المخترع يستطيع أن يلجأ الى الجمهور لاقتراض ما يلزمه من الأموال عن طريق اصدار سندات مثلا · ولكن الجمهور قد لا يعرف من أمر هذا المخترع أو منظم المشروع شيئا · فاذا كان الأمر كذلك أصبح البنك الملجأ الأخير لتمويل مثل هذه العمليات بعد دراسة جدية للمشروع المقترض وامكانياته لسداد القرض عند استحقاقه · ويقدم البنك مساعدته للمشروع فى صورة قرض طويل الأجل ·

وتتخذ القروض طويلة الأجل التى تمنحها البنوك لعملائها من المشروعات الصناعية والتجارية ثلاثة أشكال مختلفة ·

أ) قد تمنح القروض فى شكل مبلغ معين من المال لمدة محددة من الزمن عندئذ يعلم المقترض قيمة ما يقع على عاتقه من أعباء خلال مدة القروض · ويتم سداد القروض اما دفعة واحدة فى نهاية المدة المتفق عليها واما على عدة دفعات تشمل كل دفعة جزءا من القروض والفائدة المستحقة وتتيح الطريقة الاخيرة للمقترض التحرر من الدين عن طريق الأرباح التى يحققها كل سنة وكذلك يتخلص نهائيا من القروض فى نهاية المدة المحددة · وفى هذه الحالة يحتسب الاستهلاك المالى للقرض بطريقة تتفق مع استهلاك الأصول الثابتة التى استخدمت الأموال المقترضة للحصول عليها ·

ب) كما تمنح القروض الطويلة الأجل فى شكل آخر أكثر مرونة عن طريق فتح اعتماد وفى هذه الحالة يتعهد البنك بأن يدفع تحت تصرف المقترض مبلغا معينا من المال لمدة محددة من الزمن · فاذا فرضنا أن أحد البنوك قد فتح اعتماد العملية بمبلغ عشرين ألف جنيه لمدة سنة استطاع هذا العميل أن يسحب فى حدود هذا المبلغ ما يحتاج اليه من مال لسداد ما يشتريه من آلات سواء لتطوير وسائل الانتاج أو لتجديدها ·

ج) فى بعض الأحيان قد يكون القرض طويل الأجل مستترا فى شكل قروض متتالية قصيرة الأجل ويظهر هذا النوع من القروض فى حالة اقامة المبانى ، اذ يسحب المقاول على صاحب المبنى كمبيالة لمدة تسعين يوما يقوم بخصمها فى البنك وتتجدد هذه العملية كل ثلاثة أشهر خلال المدة التى تستغرقها عملية البناء التى قد تطول لمدة ثلاث أو أربع سنوات ·

وقد يحدث أن يكون القرض طويل الأجل ، على بياض en blanc أى بدون ضمان حقيقى اللهم الا درجة يسر المقترض ، ولكن البنك فى هذه الحالة يتحمل مخاطر جسيمة ، على أنه ـ قبل منح القرض ـ يقوم بفحص ميزانية المشروع فحصا دقيقا لمعرفة مدى الضمان الذى تقدمه أصول هذا المشروع ومستوى الارباح السنوية التى يحققها ·

خلق الائتمـــان

أوضحنا فى الصفحات السابقة أن الجانب الأعظم من عمليات الائتمان تقوم به مؤسسات متخصصة وهى البنوك التجارية ، وجاءت هذه البنوك بشكلها الحـــالى نتيجة لتطور طويل بطىء ، فالشخص وجد من الضرورى عليه ـ لمواجهة احتمالات المستقبل ـ الاحتفاظ بكمية من النقود فى شكل سائل ولكنه كان يخشى عليها من الضياع أو من السرقة وخصوصا اذا كان لزاما عليه أن يتغيب عن موطنه فترة من الزمن • لذلك فانه يعهد بهـا الى أحد الصيارفة أو الصائغين or fevre بغرض المحافظة عليها الى حين عودته• وكان المودع يحصل على ايصال يسجل به قيمة الوديعة على ان يكون من حقه استردادها عند الطلب •

ولكن المودع لديه كان لا يجد مبررا لترك ودائـــع الأفراد عاطلة دون اســتثمار . ولذلك كان يقوم ـ تحت مسئوليته ـ باقراضها للغير لفترة من الزمن أقصر من فترة الايداع آخذا فى الاعتبار أن تكون تواريخ الاستحقاق متتالية بحيث تتيح له الحصـــول على كمية من النقود تكفى لمواجهة طلبات المودعين • وكان الصيارفة يحققون أرباحا من هذه العملية . اذ كان أصحاب الودائع يدفعون اليهم مقابل المحافظة على أموالهم ، كان المقترضون يدفعون اليهم مقابل الحصول على القروض •

كانت هذه الصورة الأصل فى نشأة البنوك ومنها يظهر أن البنك يأخذ دور الوسيط بين ن يملكون نقودا سائلة وبين من يرغبون فى الحصول على حق « اســتعمالها » فى الحال ، أو بعبارة أخرى يتيح للنقود الانتقـــال من شـــخص الى آخر ، وتقيد مودعات الأفراد فى جانب الخصـــوم من ميزانية البنك . وتظهر القروض التى يمنحها للغير فى جانب الأصول ، وحين تنتشر فى المجتمع مؤسسات الائتمان ويقبل الناس على التعامل معها ، كان ايداع نقود قانونية بها لا يمثل الا نســبة ضــئيلة من مجموع معاملاتها ، فالتاجر الذى يلجأ الى البنك للحصول على قرض لا يحصل فى أغلب الاحوال على نقود حقيقية ولكنه يقنع بالحصـــول على صــكوك أو يفتح حســـاب باســـمه ، له حق السحب منه فى حدود معينة ولفترة محددة • فاذا كان النظام السائد هو نظام النقود المعدنية فان هذه الصــكوك والحســـابات التى تمثل تعهدا بسداد مبالغ من النقود ليسدد ما عليه من التزامات • ولكن من ناحية أخرى فان الدائن يقبل عادة مثل هذه الصكوك من مدينه ولا يطالب بالحصول على ما تمثله من نقود معدنية ، اذ أنه يعهد بهذه الصكوك الى البنك الذى يتعامل معه لقيد قيمتها فى حسابه الجارى وباختصار اذ عمت فى المجتمع ظاهرة

استخدام الأوراق النقدية والتحويلات الحسابية ، فان صكوك الائتمان هى التى تتداول وتحل محل النقود التى تمثلها وعندئذ يمكن القول أن التعامل يتم على أساس النقود النائبة Represents de monsie وليست النقود نفسـها .

ومنذ مدة طويلة كانت قيمة الاوراق النقدية المتداولة والمودعات فى البنوك – حتى فى الدول التى تأخذ بنظام النقود الورقية القابلة للصرف – تفوق بكثير قيمة الاحتيـاطى المعدنى ، أى أن النقود النـائبة كانت تتعدى ما يمثلها من نقود حقيقية . ومن هنا يتبين أن قيمة الاوراق النقدية التى أصدرتها البنوك كانت أعلى مما كان لديها فعلا من نقود قانونية وبذلك تكون قد عملت على خلق وسائل اضافية (نقود وثيقة فى حالة النقود الورقية . ونقود كتابية scripturelle فى حالة الحسابات الجارية) من شانها تسهيل المبادلات بين الافراد ولتوضيح دور البنوك فى هذا المضمار . نفترض أن احد البنوك منح قرضا الى أحد رجال الأعمال (أ) حتى يتمكن من شراء ما يحتاج اليه من مواد خام من (ب) وأن (ب) يحصـل على بعض السـلع الاستهلاكية من (جـ) وهو بدوره يقبل تعلية حسابه الجارى بقيمة مبيعاته . ولكن (جـ) يحصل على مشترياته من (أ) مقابل سداد القيمة من حسابه الى حساب هذا الاخير عندئذ تظهر هذه العمليات ، بفضل تدخل البنك – وكأنها مبادلة ثلاثية تمت دون استخدام النقود بين كل من أ ، ب ، جـ ، ومن هذا الافتراض البسيط نصل الى الاهمية الحقيقية للبنوك التجارية وقدرتها على خلق النقود الكتابية أو الائتمانية . فاذا كانت المبادلات فى المجتمع تتم على أساس سداد ربع قيمتها بانتقال النقود من شخص الى آخر وثلاثة الارباع عن طريق التحويلات الحسابية ، فان البنوك تستطيع اذا وجد لديها ١٠٠ر٠٠٠ جنيه من النقود المعدنية منح قرض فى حدود ٤٠٠ر٠٠٠ جنيه .

وكل عملية ائتمان تؤدى الى ايجـاد وحدات نقدية جديدة طبقـا لرأى Hartley withers الذى يقول Loans make Deposits فاذا أودع أحد العملاء كمبيالات للخصم لدى أحد البنوك قيمتها الف جنيه ، فان حساب هذا العميل يجعل دائنا بمبلغ ألف جنيه وحساب محفظة الاوراق التجارية بالبنك مدينا بنفس القيمة . وبدون شك سوف يسـحب العميل جزءا من رصيده الدائن – الذى تولد عن عملية الخصم – لسداد مصاريفه العمومية من أجور عمال وخلافه مما يترتب عنه ذوبان هذا الرصـيد تدريجيا . ولكن اختفاء الرصيد الدائن لهذا العميل فى البنك لا يستطيع انخفاض الارصدة الدائنة فى نفس البنك أو فى البنوك الاخرى لان العميل لا يطلب نقودا حقيقية ولكنه يقوم بسـحب شـيكات أو تحرير حوالات حسـابية لامر مورديه الذين تعلى حساباتهم لدى بنوكهم بنفس القيمة . وتتم العملية بنفس الصورة ولو ان

العميل لم يودع ورقا تجـارية للخصم ولكنه منح قرضـا من البنك · وعلى هذا فان الرصـيد الدائن للعميـل يأتى من ناحية مودعـاته فى شـكل نقود قانونية أو كوبونات أو أوراق تجـارية للتحصـيل أو القروض التى يمنحها البنك اياه وهذه القروض ـ بدورها ـ تسـد مصدرها عن ناحيتين ، من ناحية موداعات الافراد فى شتى صورها (نقود قانونية ، كوبونات ، أوراق تجارية للتحصيل) ومن ناحية قدرة البنوك التجارية على اصـدار القرض ، التى تعتمد على مدى اسـتعمال الشيكات والتحويلات الحسابية بين أفراد المجتمع وهى التى يترتب عليها عدم انتقال النقود من يد الى أخرى ومن الواضح ان قدرة البنوك على اصدار القرض ، تختلف من بلد الى اخر وتتغير فى كل بلد طبقا للثقة أو عدم الثقة التى تسود بين الناس من فترة الى أخرى وتعتمد على كمية النقود السائلة التى يجب أن تحتفظ بها البنوك لمواجهة طلبات عملائها من النقود القانونية · وهذا الاحتياطى النقدى يتكون من النقود الموجودة فى خزائن البنوك والارصـدة النقدية الحـاضرة لدى المراسلين والاوراق التجارية القابلة للقطع لدى بنك الاصدار ، ويعتبر هذا الاحتيـاطى النقدى « البذور النقدية Monnaie semence » للنـقود الائتمانية ·

ومن الملاحظ وجـود علاقة نسـبية ـ تكاد تكون ثابتة فى كل بلد ـ بين كمية النقود القانونية وكمية النقود الائتمانية وهذا نتيجة الثبات النسبى لكل من التصرفات النقدية للعملاء والأسـس المهنيـة للبنوك التجـارية ؛ فالقروض التى يمنحها البنك فى شكل حسـابات مفتوحة لصـالح العملاء لا تؤدى الى اجراء مقاصـة مع البنوك الاخرى الا اذا لجأ اصـحاب هذه القروض الى سـداد التزاماتهم للغير عن طريق التحويـلات الحسـابية ولم يقوموا بسحب أرصدتهم فى شكل سـائل ، وهنا تفرض التصرفات النقدية للعملاء سـيادتها ، فاذا كانت المعاملات بين أفراد المجتمع تبلغ مائة جنيه يسددون منها ٥٠ جنيها فى شكل سائل ، ٥٠ جنيها عن طريق التحويل من حسـاب المدين الى حسـاب الدائن اسـتطاع البنك التجـارى تقديم قروض لعملائه تبلغ ٢٠٠٫٠٠٠ جنيـه فى حين أنه لا يمتلك فى شـكل سـائل غير ١٠٠٫٠٠٠ جنيه ولكن اذا تغيرت عادات المجتمع وأصبح يسدد ١٠ جنيهات فى شكل سائل ، ٩٠ جنيها بالتحويلات الحسابية فان البنك ـ بنفس كمية النقود السائلة وهى ١٠٠٫٠٠٠ جنيها يستطيع منح قروض تبلغ مليون جنيه· وبالعكس اذا توسع أفراد المجتمع فى سداد ديونهم فى شكل سائل ، فان قدرة البنك على خلق الائتمـان سـوف تضـيع وعلى هذا يمكن القول أن البنك ـ وحـده ـ لا يخلق النقود الكتابية ولكن بالاشتراك مع عملائه الذين يعتمد الواحد منهم على الآخر فى هذا الشأن · كما أن الترابط الذى يقوم بين البنوك التجارية فى نفس المجتمع يؤثر فى قدرة كل بنك على خلق الائتمان ، فالبنك عندما يمنح قرضا لعميل يعلم أن الجزء من هذا القرض الذى طالب العميل

تحويله الى حساب دائنه فى بنك آخر لا يؤدى الى مديونية البنك الاول طالما البنك الثانى يسير على نفس سياسة منح القروض ولذلك تكاد أن تتساوى وقه لدى البنوك الأخرى مع التزاماته ٠

مما تقدم تعتبر البنوك التجارية الاجهزة المالية الوحيدة التى تتعامل فى الودائع تحت الطلب ولهذا يهتم رجال الاقتصاد بالدور الذى تقوم به البنوك فى خلق وسائل دفع جديدة أو كمية من النقود فى المجتمع ٠

وتمثل الودائع التزاما فى ذمة البنك ٠ فاذا أودع شخص فى أحد البنوك ألف جنيه معنى ذلك أن البنك أصبح مدينا للمودع ٠ وتظهر هذه العملية فى ميزانية البنك بأن تزداد النقدية الحاضرة فى خزائنه (الأصول) مقابل زيادة ودائع الافراد لديه (الخصوم) ٠ أما بالنسبة للمودع ٠ فتقبل ما فى خزائنه من نقدية حاضرة ٠ مقابل زيادة ما لديه من ودائع حاضرة ، أى أن ما فى حوزته من نقود يظل كما هو لا يتغير ٠

وقد تزداد الودائع لدى البنك بوسيلة أخرى ٠ فاذا افترضنا ان احد رجال الاعمال أراد أن يقترض من أحد البنوك ألف جنيه لتمويل عملية شرا كمية من المواد الخام ، فان البنك يقوم بتعلية الحساب الجارى للعميل لديه بهذا المبلغ ٠ وعلى ذلك تتأثر ميزانية البنك بهذا القرض على النحو التالى

أصول البنك		خصوم البنك	
١٠٠٠	قروض	١٠٠٠	موداعات

أى أن رجل الأعمال هذا قد أصبح يمتلك ألف جنيه اضافية فى حساب موداعاته الجارية بالبنك ، دون أن تنخفض موداعات أى عميل آخر للبنك ٠ ومعنى ذلك احداث زيادة فى كمية وسائل الدفع فى المجتمع ٠ وهنا نتساءل كيف نشأت هذه الألف جنيه الاضافية ؟ ومن الواضح أن البنك قد خلقها بما أوتى من امكانيات فى هذا السبيل ٠

وقد يختلط الامر بين قدرة بنك واحد على خلق مودعات وبين قدرة الجهاز المصرفى بأكمله على التوسع فى كمية وسائل الدفع ٠ لتفهم هذا الموضوع نفترض أن هناك مجتمع ليس به سوى بنك واحد تجارى ، وأن هذا البنك ملزم بحكم القانون على الاحتفاظ باحتياطى من النقدية الحاضرة يعادل ١٠٪ من موداعات الافراد لديه لا يتعاملون الا بالشيكات ٠ بمجرد انشاء هذا البنك تظهر ميزانيته كما يلى :

١٠٠٠	مبانى ومعدات	١٠٠٠	رأس المال

فاذا أودع شخص ألف جنيه فى هذا البنك ، أدى ذلك الى زيادة النقدية فى خزائنه والى زيادة التزامه ازاء المودع بنفس المبلغ · وحيث أن القانون يرغم البنك على الاحتفاظ باحتيــاطى نقدى مقداره ١٠٠ جنيه مقابل الالف جنيه المودعة لديه · فان البنك يفكر فى منح قروض لرجال الاعمال قيمتها ٩٠٠ جنيه . التى تمثل زيادة المودعــات عن الاحتياطيات النقدية فاذا تقدم أحد المشروعات يطلب اقتراض هذا المبلغ من البنك ووافق البنك على ذلك ، فان المشروع لا يتسلم فعلا ٩٠٠ جنيه من البنك فى شكل أوراق بنكنوت لان البنك يفتح للمشروع حسابا جاريا لديه ويعطيه دفتر شيكات ليسحب ما يشاء فى حدود القرض الذى منحه اياه · وعندئذ تظهر ميزانية البنك هكذا :

١٠٠٠	نقدية بالخزينة	١٩٠٠	مودعات
٩٠٠	قروض	١٠٠٠	رأس المال
١٠٠٠	مبانى		
٢٩٠٠		٢٩٠٠	

ونفترض هنا ، أن هذا المشروع المقترض (رقم ١) سوف يحتاج الى الحصــول على بعض المواد من مشروع اخر (رقم ٢) قيمتها ٩٠٠ جنيه ، فيقوم المشروع الاول بسحب شيك بهذا المبلغ لامر المشروع الثانى · الذى يحمل الشيك الى البنك طالبا تعلية حسابه الدائن لديه بهذا المبلغ · فى هذه الحالة يستبعد البنك المشروع الاول من قائمة المودعين ويضع محله المشروع الثانى ، أى أن هذا المشروع الاخير قد أصبح له فى البنك ٩٠٠ جنيه مودعات ومعنى ذلك أن جملة المودعــات لدى البنك لم تتغير لانفــاق المشروع الاول القرض الذى حصل عليه · وعلى ذلك يمكن القول بأن انفاق القرض لم يغير كمية المودعات القائمة بالبنك ·

فاذا اعاد البنك النظر فى حالته المالية ، اتضح له أن هناك فائضا لديه من الاحتياطى النقدى ، لانه ملزم بأن يحتفظ فى شكل نقدى سائل بمبلغ ١٩٠ جنيه مقابل مودعات قدرها ١٩٠٠ جنيه فى حين ان النقدية بخزانته تساوى ١٠٠٠ جنيه ، أى أن هناك فائض من النقدية الســائلة تساوى ٨١٠ جنيه ،

يستطيع البنك أن يقرضها بحيث أنها تساوى ١٠٪ بما يمنحه البنك من قروض ومعنى ذلك أن البنك يستطيع أن يقرض ٨١٠٠ جنيه بالاضافة الى ما سبق اقراضه وهو ١٩٠٠ جنيه ، وبعبارة اخرى يستطيع البنك أن يقرض ١٠٠٠٠ جنيه اذا كانت نسبة الاحتياطيات ١٠٪ والنقدية الحاضرة لديه ١٠٠٠ جنيه (النقدية الحاضرة فى مقلوب نسبة السيولة النقدية) ٠

وعلى افتراض أن هـذا البنك قد اقترض مبلـغ الـ ٨١٠٠ الى ثلاثة مشروعات اخرى ، ظهرت ميزانيته بالشكل التالى :

١٠٠٠	نقدية بالخزينة			مودعات
٩٠٠٠	قروض		١٩٠٠	المشروع الاول
١٠٠٠	مبانى ومعدات		٢٧٠٠	المشروع الثانى
			٢٧٠٠	المشروع الثالث
			٢٧٠	المشروع الرابع
		١٠٠٠٠		
		١٠٠٠		راس المال
١١٠٠٠		١١٠٠٠		

فى ارقام هذه الميزانية تتضـح حقيقتان هامتان : الاولى ، أن جانبى الميزانية متساويان أى أن قيمة الاصول تساوى قيمة الخصوم وراس المال ، والثانية أن الاحتياطيات النقدية بالبنك تساوى ١٠٪ من المودعات ٠

وعلى ضوء ما سبق من توضيح فى حالة وجود بنك واحد ، نفترض الان ان هناك بنكين فى المجتمع (بنك مصر والبنك الاهلى مثلا) بمعنى أن أغلب الافراد لديهم حسابا فى البنك الاول أو فى البنك الثانى ٠ فاذا أودع مصنع السيارات نصر ١٠٠٠ جنيه فى بنك مصر ، تاثرت ميزانية البنك على النحو التالى :

بنك مصر

١٠٠٠	نقدية بالخزينة		مودعات
		١٠٠٠	مصنع السيارات نصر

واذا أودع مصنع اسمنت ٢٠٠٠ جنيه فى البنك الاهلى تاثرت ميزانية البنك هكذا :

البنك الاهلى

٢٠٠٠	نقدية بالخزينة		مودعــات
		٢٠٠٠	مصنع اسمنت

فاذا تخيلنا أن مصنع الاسمنت قد حصل على قرض قيمته ١٠٠٠٠ جنيه (عشرة الاف جنيه) من البنك الاهلى لشراء سيارات نقل من مصنع النصر وأن المصنع الاول قد سدد قيمة السيارات بشيك أودعه مصنع النصر فى حسابه الجارى ، ظهرت هذه العملية فى ميزانيتى البنكين كما يلى :

بنك مصر

١٠٠٠	نقدية بالخزينة		مودعــات
١٠٠٠٠	شيك على البنك الاهلى	١١٠٠٠	مصنع السيارات نصر

البنك الاهلى

٢٠٠٠	نقدية بالخزينة		مودعــات
١٠٠٠٠	قروض	١٢٠٠٠	مصنع الاسمنت

فاذا اقدم مصنع النصر على توسيع المشروع وحصل على قرض من بنك مصر قيمته ٨٠٠٠ جنيه (ثمانية ألاف) لشراء أسمنت من مصنع الاسمنت وانه سدد القيمة بشيك أودعه مصنع الاسمنت بحسابه الجارى بالبنك الاهلى أصبحت ميزانيتا البنكين كما يلى :

بنك مصر

١٠٠٠	نقدية بالبنك		مودعــات
١٠٠٠٠	شيك على البنك الاهلى	١٩٠٠٠	مصنع السيارات نصر
٨٠٠٠	قروض		

البنك الاهلى

٢٠٠٠	نقدية بالخزينة		مودعات
٨٠٠٠	شيك على بنك مصر	٢٠٠٠٠	مصنع الاسمنت
١٠٠٠٠	قروض		

فى هذه الافتراضات السابقة ، لا نغيب عن بالنا حقيقة هامة وهى أن البنك لا يستطيع أن يتوسع فى خلق مودعات دون نهاية ، نظرا لان متطلبات الاحتياطيات النقدية تضع حدودا قصوى أمام البنك فى منحه قروض . كما ان أرصدة المقاصة ، فى النظام الاقتصادى ذى الاجهزة المصرفية المتعددة ، تحدد قدرة كل بنك تجارى فى التوسع فى خلق الائتمان . ولذلك لا يستطيع بنك تجارى بمفرده أن يتوسع فى سياسة الائتمان ، مع اتباع البنوك التجارية الاخرى سياسة تضيق الإئتمان لتصوير هذه الحقيقة الهامة نفترض أن هناك عدة بنوك تجارية فى المجتمع بدأت جميعها نشاطها فى وقت واحد ، وان احد المشروعات الاقتصادية قد أودع بالبنك الاول ١٠٠٠٠ جنيه ، كانت نتيجة هذه العملية كما يلى :

البنك الاول

١٠٠٠٠	نقدية	١٠٠٠٠	مودعات

هنا يتضح أن هذا البنك لديه ٩٠٠٠ جنيه احتياطيات اضافية (بفرض أن الاحتياطيات النقدية ١٠٪) ولذلك يقبل البنك على منح قروض قيمتها ٩٠٠٠ جنيه وعندئذ تظهر ميزانيته هكذا :

البنك الاول

١٠٠٠	نقدية	١٠٠٠٠	مودعات
٩٠٠٠	قروض		

فى هذه الحالة يتضح أن هذا البنك فى مظهر طبيعى نظرا لان ما فى حوزته من نقدية حاضرة تمثل ١٠٪ من قيمة المودعات . فاذا اشترى المشروع الذى حصل على هذا القرض ، كمية من المواد الخام من مشروع اخر الذى أودع الشيك الذى حصل عليه فى البنك الذى يتعامل معه وهو البنك الاول . وفى هذه الحالة تظهر ميزانية البنك الثانى بالشكل التالى :

البنك الثاني

٩٠٠٠	شيك مسحوب على البنك	٩٠٠٠	مودعـــات

الا ان هذا الشـيك الذى أودع بالبنك الثـانى يمثـل عنصرا مـن الاحتياطيات النقدية وليس من المستطاع استخدامه لمواجهة التزامات البنك واهمها ما يسحبه عملاؤه من شيكات . لذلك يحاول هذا البنك أن يحصل على قيمة هذا الشيك من البنك الاول ، ولكن حيث أن هذا البنك الاخير ليس فى حوزته سوى ١٠٠٠ جنيه فانه لا يستطيع مواجهة هذا الشيك ويجد أن منحه قرضا قيمته ٩٠٠٠ جنيه كان خطأ كبيرا ، ولكن اذا كان البنك الثانى قد أقبل على منح ائتمان لرجال الاعمال الذين اقبلوا على سحب قروضهم بشـيكات لامر مورديهم ، الذين ـ بدورهم ـ أودعوها بحسـاباتهم الجارية بكافة البنوك الموجودة فى المجتمع ، وان هـذه البنوك قد أقدمت كذلك على منح قروض لرجال أعمال ، لاستطعنا تلخيص هذه الحالة بالشكل الاتى :

	المودعات	القروض	الاحتياطيات
البنك الاول	١٠٠٠	٩٠٠	١٠٠
البنك الثانى	٩٠٠	٨١٠	٩٠
البنك الثالث	٨١٠	٧٢٩	٨١
البنك الرابع	٧٢٩	٦٥٦	٧٣
البنك الخامس	٦٥٦	٥٩٠	٦٦
البنك السادس	٥٩٠	٥٣١	٥٩
البنك السابع	٥٣١	٤٧٨	٥٣
البنك الثامن	٤٧٨	٤٣٠	٤٨
البنك التاسع	٤٣٠	٣٨٧	٤٣
البنك العاشر	٣٨٧	٣٤٨	٣٩
البنوك العشرة	٦٥١١	٥٨٥٩	٦٥٢
الاجهزة المصرفية الاخرى	٣٤٨٩	٣٢٤١	٣٤٨
	١٠٠٠٠	٩٠٠٠	١٠٠٠

ان تحديد رأس المـال اللازم مسـألة على جانب عظيم من الأهمية عند بدء المشروع سواء كان تجاريا أو صناعيا ، ويتحدد رأس المال على أساس عديد من الابحاث يقوم بها خبراء فى مختلف الوجوه الاقتصـادية والمـالية للمشروع بغية الوصول الى قيمة رأس المال الثابت ومصـاريف التأسيس ورأس المـال المتداول ورأس المـال الثـابت ومصـاريف التأسـيس لا تهم الناحية المالية للمشروع الا مرة واحدة عند انشائه ، ثم عند تجديدها على فترات متبـاعدة كلما دعت الحاجة • ويترتب على عدم كفاية رأس المـال المستثمر عرقلة قيام المشروع وخصوصاً اذا امتصت الأصول الثابتة أغلب رأس المـال وكان الجزء الباقى لا يكفى لمواجهة الأصول المتداولة •

ويعتمد رأس المـال المتداول فى تجديده على طبيعة المشروع وأهميته وحجم معاملاته وسرعة دوران رأس المـال ومدة القروض التى يحصل عليها المشروع من الموردين وتلك التى يمنحها للعملاء ، وعند سير العمل فى المشروع سيرا منتظما تزداد النقود الحاضرة لديه بما يسدده المدينون ثم يدفع منها أجور العمال وثمن ما يحصل عليه من مواد خام على أن تعود اليه بعد فترة من الزمن لتبدأ رحلة جديدة فاذا كان المشروع فى حالة انتعاش زادت النقدية الحاضرة عند عودتها اليه فى آخر كل دورة بما تحقق من أرباح •

وقدرة المشروع فى الحصـول على نقـدية حـاضرة « السـيولة Liquidity » تتوقف على ترتيب اسـتحقاقات كل من الايراد والمنصرف بحيث تسـمح الايرادات لمقابلة المصروفات •

السياسة الاستثمارية في البنوك

تعتبر البنوك التجارية مشروعات تجارية تستهدف تحقيق أقصى ما يمكن من أرباح وتأتى الارباح الى البنوك التجارية فى شكل فوائد على استخدام ما فى حوزتها من أصول عن طريق اقراضها لرجال الأعمال والمشروعات ، وعن طريق استثمارها فى شتى المجالات • وفى سبيل زيادة أرباحها ، تلجأ البنوك الى البحث عن افضل القروض والاستثمارات التى تغل أعلى عائد ممكن وربما تنطوى هذه السياسة على بعض المخاطر •

وتتكون معظم التزامات البنوك التجارية من المودعات الواجبة الأداء الى المودعين عند طلبها ، ومن سياسة البنوك التجارية أن تتيح لأصحاب الموداعات الادخارية ، أن يسحبوا أموالهم فى أى وقت ، فاذا استثمرت هذه المدخرات فى أصول تغل أكبر عائد ، قد تتعرض لعدم امكان مواجهة طلبها من جانب المدخرين • ولذلك تضع البنوك التجارية نصب اعينها مبدأ هاما ألا وهو الاحتفاظ بكمية من النقود السائلة تكفى لمقابلة ما قد يطلبه المودعون فى أى وقت •

والمشكلة الاستثمارية التى تواجه البنوك التجارية ـ وكذلك الهيئات المالية الأخرى ـ هى الرغبة فى ضمان معدل مرتفع من السيولة النقدية ، والحاجة الى تحقيق معدل مرتفع من الارباح ، وهما أمران لا يتفقان ، فالأصول التى تمثل سيولة نقدية مرتفعة لا تغل سوى عائد قليل ، أما الأصول التى تاتى بعائد مرتفع ، تعتبر منخفضة السيولة النقدية • ومشكلة السيولة والربحية ليست قاصرة على البنوك التجارية فقط ، لأنها تمتد الى كافة المشروعات الاقتصادية فالمشروع يجد أن أرباحه تزداد اذا استثمر كل أمواله فى الآلات والمعدات والمواد الخام عن الاحتفاظ بها كاملة فى أحد البنوك ليضمن معدلا مرتفعا من السيولة النقدية لمواجهة استحقاق الاوراق التجارية وكافة المتطلبات النقدية الاخرى • ولذلك تقع على عاتق المدير المالى للمشروع مسئولية السيولة النقدية لمقابلة التزاماته من النقود الحاضرة مع تحقيق معدل مرتفع من الارباح •

وتتضح جدية مشكلة السيولة النقدية فى البنوك التجارية ، بمقارنة ميزانياتها مع ميزانيات المشروعات الغير مالية • فرأس مال هذه المشروعات الأخيرة يحتل مكانا كبيرا من جانب الخصوم فى ميزانياتها ، فى حين أن رأس مال المشروعات المصرفية التجارية لا يمثل سوى ٦٪ تقريبا من المودعات • فاذا انخفضت قيمة الأصول فى أحد البنوك انخفاضا بسيطا بحيث أصبحت اقل من قيمة الخصوم ، قد يصل البنك الى حالة اعسار لا يستطيع معها الوفاء بالتزاماته • يضاف الى ذلك أن خصوم المشروعات

الغير مالية واجبة الأداء فى المستقبل فى تواريخ معروفة ومحددة · فالمشروع على علم تام بتاريخ سداد الورقة التجارية المستحقة عليه · بينما أن خصوم البنك التجارى واجبة الأداء بمجرد طلبها من جانب المودعين ، كما أنه لا يمكن التنبؤ بقيمتها بكل دقة · لهذه الاسباب ، يقوم البنك التجارى بالتحفظ وبحساسيته لرأس ماله « الضئيل » نحو التزامه بسداد المودعات بمجرد طلبها ، ولذلك يتشدد فى عنصرى السيولة والربحية ·

وتحتفظ البنوك التجارية بما فى حوزتها من أموال ، تحت أشكال مختلفة يتخذ جانب منها ـ شكل النقدية السائلة وجزء آخر شكل أوراق مالية بشتى أنواعها ، والبعض الآخر شكل قروض بمختلف صورها · ويظهر جزء يسير من أصول البنك التجارى فى صورة أصول ثابتة مثل العقارات والمبانى والاجهزة والأثاث ·

الاحتياطيات النقدية :

كان من أوائل النظم التى أخذت بها البنوك · ضرورة الاحتفاظ بنقدية حاضرة تعادل نسبة من موداعات الافراد والمشروعات لديها · وتختلف هذه النسبة من دولة الى أخرى ، بل ومن منطقة الى أخرى داخل نفس الدولة ، تبعا لاختلاف الوعى الاقتصادى ، وتعود الافراد والمشروعات على استعمال الشيكات فى معاملاتهم · ويقوم قانون البنوك والائتمان فى الوقت الحاضر فى كل دولة بتحديد هذه النسبة ، على أن للبنك المركزى الحق فى تعديلها حسب ما يطرأ من ظروف ·

والهدف الأصلى من الاحتياطيات النقدية هو ارغام البنوك على الاحتفاظ بدرجة مناسبة من السيولة تستطيع معها مواجهة ما يطلبه أصحاب الموداعات من نقدية حاضرة · الا أن هذا المفهوم قد تغير الآن ، فالاحتياطيات النقدية تعتبر وسيلة قد يتخذها البنك المركزى للتأثير على السياسة النقدية ، حيث انه ليس فى الامكان تخفيض هذه الاحتياطيات لمدة طويلة من الزمن عن النسبة القانونية المحددة ، وترى البنوك أنه من الضرورى ، لمقابلة العمليات العادية وضمانا لعمليات سحب كبيرة غير متوقعة ، الاحتفاظ باحتياطيات تزيد عن النسبة القانونية · وتتخذ هذه الاحتياطيات شكل النقدية الحاضرة بالبنك ، وبالبنك المركزى ، ومودعات بالبنوك الاخرى · ويستطيع البنك الحصول على ما يحتاج اليه من نقدية حاضرة لمواجهة التزامات عاجلة وطارئة ، من البنك المركزى أو من احد البنوك التجارية · أما البنوك التى تقع فى مناطق نائية من الدولة ، فانها تحتفظ فى خزائنها بكمية اضافية من النقود الحاضرة لمواجهة مثل هذه الالتزامات ·

والجانب الهـام من هذه الاحتياطيات النقدية ، يتمثل فى مودعـات البنك بالبنوك التجارية الاخرى · وتنتشر هذه الظاهرة فى الدول الزراعية ، فالبنوك الصـغيرة بالقرى تحتفظ بمودعـات فى البنوك الواقعة فى أقرب المدن . وهذه البنوك الاخيرة تحتفظ بدورهـا بمودعـات فى بنوك المدن الكبرى ·

بجانب هذه الاحتياطيات النقدية ، هناك احتياجـات ثانوية لمواجهة الأمور الغير منتظرة · وتتمثل فى الأصول التى يمكن تحويلها بسرعة الى نقود سـائلة دون خســارة · هذه الاحتياطيات لا تظهر فى ميزانية البنك بصـفة صريحة ، ولكنها تظهر بصـفة ضمنية وتحليلية عند فحص سياسة البنك من الاحتفاظ بأوراق مالية ، ولكن أثمان الاوراق المالية طويلة الأجل قد تهتز اكثر منها فى الاوراق المالية قصيرة الأجل ، لذلك كانت هذه الاوراق الاخيرة أكثر ملاءمة لادخالها ضمن الاحتياطيات الثانوية للبنوك التجارية · الا انه لا يمكن اعتبـار كل الاوراق المـالية قصـيرة الأجـل ضـمن هذه الاحتياطيات ، لأن البعض منها ليس سـهل التسـويق أو يتضمن خسـارة محسوسة · لذلك كانت اذونات الخزانة أكثر الاوراق التى تستعملها البنوك التجـارية لغرض الاحتياطيات الثانوية · وتتميز أذونات الخزانة بأن لها سوق واسعة ويستطيع البنك أن يبيع منها أى كمية دون صعوبة تذكر ودون اى مخاطرة وأن قيمتها تهتز فى حدود ضيقة لأنها تستحق فى تواريخ قريبة نسـبيا فلو اشترى البنك اذونات خزانة ثم وجد نفسه مضطرا لبيعها بعد اسبوع ، فانه لن يتحمل غير خسارة ضئيلة جدا · كذلك تستخدم البنوك لغرض الاحتياطيات الثانوية . الاوراق التجـارية وقبولها وكافة الاوراق المالية الحكومية التى تستحق خلال سـنة ·

والغرض الأسـاسى من الاحتفاظ بالاحتياطيات الثانوية هو السـيولة النقدية ، الا أن العـائد الذى تغله ليس ذو أهميـة ، مع ان البنك يتوقع الحصول على البعض منه ·

قروض البنك التجارى :

عندما يتمكن البنك التجارى من توافر السيولة النقدية اللازمة لمواجهة الالتزامات المتوقعة والطارئة . فانه يسـتطيع أن يوجه الفائض من أمواله الى نشـاطه الرئيسى الا وهو اقتراض المشروعات ورجـال الأعمـال · وقد تغيرت عمليات الاقتراض المصرفى بمرور الزمن ، فقد كان الشكل التقليدى لهذا النشـاط هو الاقراض للمشروعات التجـارية ، فى شـكل قرض قصير الأجل لتمويل عملية تجارية محددة تتمثل فى شراء كمية من البضـائع ثم اعادة بيعها · ومن ثمن البيع يتمكن المشروع من سـداد قيمة القرض ·

يتضح هذا الشكل التقليدى ، فى القرض الذى كان يحصل عليه مشروع بيع لعب الأطفال فى شهر نوفمبر ليستطيع تمويل عملية الشراء من هذه السلع لأعياد رأس السنة الميلادية ، وعند انتهاء البيع فى آخر ديسمبر يتمكن المشروع من سداد ما حصل عليه من قرض

الا أن البنوك قد توسعت فى أشكال القروض التى تمنحها للمشروعات ورجال الاعمال يعتبر نشاط البنك فيها حديث نسبيا ، ومثال ذلك اقراض أو تمويل عمليات البيع بالتقسيط للمستهلكين التى بدأت سنة ١٩٢٩ فى دول أوربا والولايات المتحدة • وتقوم بنوك الاستثمار بدور الوسيط بين المشروعات التى ترغب فى اصدار سندات (الاقتراض من الجمهور) وبين جمهور المستثمرين • فهى تأخذ على عاتقها اقراض هذه المشروعات عن طريق الاكتتاب وشراء كل السندات المصدرة ثم بيعها بعد ذلك الى الجمهور وتحقق ربحا من هذه العملية ، ويلعب البنك فى هذه الحالة دور خبير تسويق هذه السندات اذ يرشد المشروع عن شروط وموعد اصدارها ، وكافة البيانات القانونية وقيمتها •

السيولة والارباح

علمنا أن جانب الخصوم من ميزانية أى مشروع يوضح الموارد التى يستقى منها هذا المشروع الاموال اللازمة لبقائه ، أما جانب الاصول فيبين الوجوه التى تستعمل فيها الموارد · فاذا ألقينا نظرة على ميزانية أحد البنوك نجد أن موارده تتكون من رأس المال المدفوع والاحتياطيات التى تكونت على مر السنين وودائع الافراد والمشروعات سواء كانت ودائع بمجرد الاطلاع أو لأجل أو باخطار أو ودائع التوفير ، والقروض التى يتيسر للبنك الحصول عليها من النظام المصرفى أو من البنك المركزى · أما جانب الاصول فيشتمل على النقدية الحاضرة الموجودة فى خزائنه من أوراق البنكنوت والمسكوكات المعدنية والاحتياطيات النقدية لدى البنك المركزى ومحفظة الاوراق المالية التى يحتفظ بها البنك ، والاوراق التجارية التى قبل البنك خصمها لعملائه ، والقروض والسلف التى منحها اياهم سواء كانت بضمان أو بدون ضمان ·

وعندما يقوم البنك باستثمار موارده فى مختلف وجوه الاستثمار فانه يأخذ فى الاعتبار أمرين :

أ) قدرته على مواجهة الشيكات التى تسحب عليه فى أى وقت بما فى حوزته من نقود حاضرة ولذلك فانه يحتفظ دائما فى خزائنه باحتياطى نقدى سائل ، يضاف الى ذلك أن جانبا من القروض التى يمنحها للعملاء تستحق الوفاء بعد طلبها بفترة وجيزة جدا وهى القروض التى تمنح لأسواق النقد ·

ب) ترتيب الأصول بطريقة يتمكن معها الحصول على عائد يكفى لسداد مهايا وأجور موظفيه . ودفع فوائد ما يحصل عليه من قروض ، وتوزيع أرباح على المساهمين ثم تكوين احتياطيات . فالنقدية الحاضرة لا تغل أى أرباح . كما أن القروض قصيرة الاجل تتميز بأسعار فائدة منخفضة بعكس القروض طويلة الاجل التى تحقق للبنك أرباحا مرتفعة . وبعبارة أخرى فكلما ارتفع عائد البنك كلما طالت مدة القرض الذى سمح به العميل ·

ومعنى ذلك أن الرغبة فى ضمان سيولة الأصل والرغبة فى تحقيق أكبر عائد ممكن من ورائه أمران على طرفى نقيض · والسياسة الناجحة للبنك التجارى تتوقف على توزيع موارده فى شتى مجالات الاستعمال · بحيث توضح الميزانية مدى ما تتمتع به الأصول من سيولة وما ينتظره من أرباح ، أى كمية من النقد الحاضر تكفى لسداد طلبات العملاء ، وفى نفس الوقت الغلة المتوقعة التى تكفى لسداد مصروفاته وتوزيع أرباح على

المساهمين ، ولذلك تلجأ البنوك - فى حالة القروض طويلة الأجل - الى الحصول على ضمانات قوية من المقترض لتأمين المركز المالى للبنك اذا توقف المدين عن سداد القرض عند استحقاقه ٠

غير أن سيولة الأصل تعنى - الى جانب سرعة تحويله الى نقدية حاضرة عدم تحمل البنك لأى خسارة فى هذا السبيل ، ولذلك تعتبر الأوراق المالية والحكومية طويلة الأجل أفضل أنواع الاستثمار بالنسبة للبنوك فهى سهلة البيع فى سوق الأوراق المالية اذ تقبل المشروعات المالية على شرائها وهى تتمتع بسعر مرتفع ٠ ولكن قد يكون ثمن بيعها اقل من ثمن الشراء الأمر الذى يصيب البنك التجارى ببعض الخسائر ، وهذا الحكم يمتد ايضا الى أسهم الشركات العالمية وخصوصا عند حدوث احدى موجات الكساد ٠

موارد البنك التجـارى

عند فحص ميزانية احدى المشروعات الصناعية ـ مثلا ـ يتجه نظر الفاحص الى أمرين الأول هو قيمة الاصـول الثابتة ، والامر الثـانى كمية ما ينتجه المشروع من السلع والخدمات ، أما فى حالة البنوك فيهتم الفاحص بمعرفة نسبة ما يحتفظ به من نقود الى مجموع ودائع الافراد لديها سواء حدد القانون هذه النسـبة أو حددها العرف الجارى بين البنوك • ويتميز البنك بقدرته على تحويل موارده الى أصـــول بوسـيلة مباشرة بخلاف المشروعات التجارية الأخرى التى تحول خصومها بوسيلة غير مباشرة الى أصـول • ومن الممكن القول أن كل مجموعة من الخصــوم لابد أن تقابلها مجموعة أخرى من الأصول تتفق معها الى حد كبير في كميتها وفى تاريخ استحقاقها ، فالخصوم التى تستحق بالاطلاع أن موداعات الافراد ومهايا موظفى البنك وباقى المصروفات الاخرى يقابلها فى الاصول النقدية الحاضرة والاوراق التجارية القابلة للخصـم بالبنك المركزى ، أما الخصـوم قصيرة الأجل فيمثلها فى جانب الأصول الاوراق المالية والاستثمارات • كما أن الودائع طويلة الأجل وجانب كبير من ودائع التوفير فيقابلها القروض طويلة الاجل التى تمنحها البنوك لعملائها سواء كانت مضمونة أو غير مضمونة أما رأس مال البنك وهو يمثل نسبة بسيطة من موارده فيواجه فى الجانب الآخر من الميزانية الاصول الثابتة كالمبانى والأثاث •

رأس المال المدفوع والاحتياطيات : ويقصد برأس المال حقوق المساهمين لدى البنك وهى المبالغ التى سبق أن دفعوها عند تكوينه • أما الاحتياطيات فهى المبالغ التى يحجزها البنك من الارباح ولا يوزعها على مساهميه ، وهى اما أن تكون قانونية أى يلزم القانون البنك بتكوينها • واما أن تكون خاصة وهى التى يكونهـا البنك لتدعيم مركزه المـــالى ، وهناك نـوع آخـر من الاحتياطيات هى الاحتياطيات المستترة التى لا تظهر فى الميزانية وتنشأ من المغالاة فى استهلاك الأصول الثابتة •

ودائع الأفراد : وهى تمثل الجانب الاعظم من موارد البنوك التجارية وتتكون مما تودعه لديها الشركات والافراد من أموال سواء كانت تستحق الوفاء بالاطلاع (حسابات جارية) ، أم كانت ودائع طويلة الأجل أو ودائع التوفير او ودائع باخطار • فالحسابات الجارية لا يدفع البنك عنها لاصحابها أى فائدة الا اذا تجاوز الرصيد مبلغا معينا يحدده البنك ، وغالبا ما يتقاضى البنك عمولة نظير الخدمات التى يقدمها لأصحاب هذا النوع من الودائع ، أما الودائع طويلة الأجل فى شتى صورها فلا تستحق الدفع لأصحابها الا فى ميعاد معين أو بعد اخطار البنك بفترة محدودة ، ويدفع البنك مقابل هذه

الودائع فائدة أعلى من تلك التى تستحق للحسابات الجارية لانها لا تتيح للبنك التوسع فى اقراضها واستثمارها وهذا من شأنه أن يزيد من أرباح البنك ٠

الاقتراض من البنك المركزى : يقـوم البنك المركزى بصـفته المقرض الأخير للنظام المصرفى بمد يد المساعدة للبنوك التجارية عندما ينضب معينها من النقدية الحاضرة وهذه المساعدة ليس لها صفة الدوام وغالبا ما يتخذ البنك المركزى عدة اجراءات من شأنها أن تحول دون التجاء البنوك التجارية اليه لتمويل عملياتها الجارية ٠ ومن خصائص الدول النامية أن يتكون النظام المصرفى بها من فروع لبنوك أجنبية ولذلك تعتمد البنوك فى مثل هذه الدول على مراكزها الرئيسية فى الحصول على ما يحتاج اليه من موارد ٠

أصـــول البنـك

يوضح جانب الاصول فى الميزانية العمومية لاى بنك تجارى العمليات المختلفة التى يسـتثمر فيها البنك موداعات الافراد ، ومن عمليات قصيرة الاجل او متوسطة الاجل أو طويلة الاجل ، كما يمكن معرفة درجة السيولة لدى البنك ومدى امكانه تحويل بعض الاصول الى شكل سائل · وهذا وقد سارت البنوك على تقليد ترتيب ميزانيتها حسب سهولة التحويل الى نقود سائلة ، فتبدأ بالنقدية الحاضرة وتنتهى بالأصول الثابتة وهى أصـعب من حيث التحويل الى شكل نقدي ·

النقدية الحـاضرة :

وتتكون من النقود القانونية الموجودة فى خزائن البنك ومن أرصدته لدى البنك المركزى · وقد أوجب قانون البنوك والائتمان رقـم ١٦٣ لسـنة ١٩٥٧ على البنوك التجارية فى جمهورية مصر العربية أن تحتفظ لدى البنك المركزى وبدون فائدة برصيد دائن يمثل ٥ر١٢٪ مما لديها من ودائع · وفى ١٥ مايو سنة ١٩٦٢ قرر مجلس ادارة البنك المركزى رفع هذه النسبة الى ٥ر١٧٪ من قيمة الودائع وذلك اعتبـارا من ١٥ يوليو سـنة ١٩٦٢ ، ثم خفضت الى ٥ر١٢٪ خلال موسم تمويل القطن · وهذه الارصـدة النقدية الحاضرة لا تدر أى دخل على البنك ولذلك تعمل البنوك على أن تكون اقل ما يمكن بما يتفق مع الأصول الاقتصادية وبما يتمشى مع نصوص القانون ·

أذونات الخزانة :

وهى عبارة عن سندات قصيرة الأجـل تصـدرها الحكومات وتطرح للاكتتاب بطريق العطاءات لتغطية عجز طارىء فى مواردها المالية · وغالبا ما تكون لمدة ثلاثة أشـهر . وتتميز بانخفاض سـعر الفائدة عليها · ولكن البنوك ــ رغم ذلك ــ تجد فيها وسـيلة مناسـبة لاسـتثمار مواردها نظرا لما تتمتع به من شدة السيولة واستعداد البنك المركزى فى الدولة المصدرة لتحويلها الى نقود فى أى وقت وذلك باعادة خصـمها · ومن خصـائص النظام الاقتصـادى المصرى زيادة كمية النقود المتداولة فى آخر كل عـام لتمويل محصـول القطن . وينعكس أثر ذلك على ما تحتفظ به البنوك من أذون الخزانة ، اذ تقبل اعادة خصمها لدى البنك المركزى بغية الحصول على نقود سائلة لتمويل المحصول ثم تأخذ بعد ذلك فى توجيه أموالها خلال فترة الركود الموسمى الى شراء هذه الاذون ·

أوراق تجارية مخصومة :

يقصد بها الكمبيالات والسندات الآذنية ، وهى صكوك تحمل تعهدا بدفع مبلغ من النقود فى تاريخ محدد وتمتاز هذه الاوراق بشيوع استعمالها بين التجار وقبولها لتسوية الديون بين المتعاملين بها عن طريق التظهير . وتقبل البنوك التجارية على خصم أو قطع هذه الصكوك أى سداد قيمتها الحالية قبل ان يحل اجل استحقاقاتها وذلك نظير استقطاع أجيو يمثل عمولة البنك ومصاريف التحصيل والفائدة بين تاريخ القطع وتاريخ الاستحقاق . وتتمتع هذه الاوراق بدرجة عظيمة من السيولة نظرا لاستعداد البنك المركزى لاعادة خصمها فى أى وقت نظرا لاحاطتها بسياج من الضمانات القانونية من حيث السداد ، ومن الملاحظ فى جمهورية مصر العربية تزايد رصيد البنوك التجارية من هذه الكمبيالات خلال فترة تمويل محصول القطن نظرا لكثرة استعمالها فى التجارة الخارجية .

الاوراق المالية :

وتشمل الاسهم والسندات ، ومن شأنها أن تدر دخلا مرتفعا على من يحوزها ولذلك تجد فيها البنوك التجارية وسيلة فعالة لاستثمار مواردها ، يضاف الى ذلك سهولة تحويلها الى نقود سائلة بامكان بيعها فى البورصة . ولكن عملية البيع قد تحيق البنك ببعض الخسائر نظرا لانعكاس أثر سعر الفائدة على القروض طويلة الاجل على قيمة هذه الاوراق ، كما قد لا يتسع السوق لامتصاص كل الاوراق المالية المعروضة للبيع فتقل قيمتها كثيرا عن القيمة الشرائية وخصوصا فى البلاد النامية ولذلك كثيرا ما تحتفظ بنوكها ببعض الاوراق المالية الأجنبية المضمونة .

قروض البنك :

وهى أقل أصول البنك سيولة وتتخذ عدة اشكال ، منها القروض بضمان أوراق مالية او بسلع وتشمل السلف التى يضعها البنك تحت تصرف عملائه مقابل تقديمهم أسهم أو سندات وغالبا لا تتجاوز مدة القرض ثلاثة اشهر كما لا تتعدى قيمته ٢٠٪ من قيمة الاوراق المودعة كضمان ليأمن أخطار تقلبات أسعارها أما السلع التى تضمن القروض فى مصر فغالبا ما تكون القطن على أن يودع بمخازن البنك او مقابل تقديم ايداعه بمخازن الاستيداع . والشكل الآخر فتح الاعتماد وهو تعهد البنك أن يسمح للعميل بسحب شيكات عليه فى حدود مبلغ معين لمدة محدودة دون أن يكون لهذا العميل مقابل نقدى وتشترط البنوك على العميل فى مثل هذه الحالة — عدم استعماله القروض فى الحصول على أصول ثابتة ، بل أن توجه القروض نحو عمليات تجارية قصيرة الأجل ، ويمثل هذا النوع من القروض خلق قوة شرائية جديدة كما سبق أن أوضحنا ذلك عند الكلام على خلق النقود .

البنوك المركزية

من المقومات الواضحة فى نظم البنوك التجارية احتفاظ كل بنك بكمية من أوراق البنكنوت والنقود المعدنية فى خزائنه تكفى - فى كل وقت - لسداد ما يسحبه عملاؤه من شيكات . وفى معظم الدول يتولى اصدار النقود بنك الاصدار أو البنك المركزى تحت اشراف السلطة العامة ، ويقوم بهذه المهمة فى جمهورية مصر العربية البنك المركزى المصرى . وفى فرنسا بنك فرنسا وفى السويد ريكسبنك Riksbank اما فى الولايات المتحدة الامريكية فيتولى الاصدار بها اثنا عشر بنكا Federal Reserve Banks على أن يختص كل بنك منها بمنطقة معينة من البلاد .

ويتبوأ البنك المركزى مكانا رئيسيا على قمة النظام المصرفى فى مختلف النظم النقدية والمصرفية ، ولذلك فقد نشأت بين هذه البنوك بعض القواعد العامة التى تحكم نشاطها وتنظم اعمالها . على أن هذه القواعد قد تختلف فى بعض جزئياتها من بلد الى اخر تبعاً لاختلاف النظام الاقتصادى السائد ، ودرجة اعتياد الجمهور على استخدام التسهيلات المصرفية ، ومدى اتساع السوق النقدى وسوق راس المال .

ومن الواضح أن كل بنك تجارى يحصل على مئات والاف الشيكات يوميا المسحوبة لامر عملائه على بنوك أخرى فالشيكات التى حصل عليها البنك (أ) أو مسحوبة على البنك (ب) سوف تتوازن مع الشيكات التى حصل عليها من البنك (ب) ومسحوبة على البنك (أ) وكل ما هناك أن احد البنكين يسدد الى الاخر الفرق الناتج من هذه العملية فى شكل نقدية حاضرة . وتتم هذه العملية فى الدول المتقدمة بأن تسدد البنوك « فروق المقاصة » عن طريق سحب شيك على البنك المركزى بصفته بنك البنوك . ويتشابه دور البنك المركزى فى علاقته بالبنوك التجارية بنفس الدور الذى يقوم به البنك التجارى فى علاقته بعملائه من افراد الجمهور فالفرد ينظر الى مودعات بالبنك كالنقدية الحاضرة ، يستخدمها فى سداد التزاماته اليومية لمن يتعامل معهم من عملاء البنوك التجارية ، كما يستطيع السحب منها فى شكل سائل لدفع أجور عماله ومصاريفه الخاصة ، وبالمثل فالبنوك التجارية تعتبر مودعاتها بالبنك المركزى كالنقدية السائلة تستخدمها فى سداد التزاماتها فيما بينها كما يستطيع كل بنك تجارى له « احتياطى نقدى » لدى البنك المركزى أن يقوم بسحب ما يشاء لمواجهة التزاماته أمام عملائه .

وقد بدأ ظهور البنوك المركزية منذ نهاية القرن الثامن عشر عندما تكونت النظريات الاولى الخاصة بالائتمان ، وكان بنك انجلترا اول بنك من هذا النوع ظهر فى أوربا لان لندن كانت تعتبر اكبر سوق نقدى عالمى انذاك ،

اما فى فرنسا فبالرغم من انتشار اسـتعمال الكمبيالات كاداة لوفا ... ، فقد منح حق اصدار أوراق البنكنوت بها الى بنكين أو ثلاثة من بنوك باريس. ولكن شاهد القرن التاسع عشر نشأة البنوك المركزية وما لازمها من تطـور المذاهب الخاصـة بدور النظام المصرفى وتأثيره الاقتصـادى فى المجتمع ، فالبنك المركزى الفرنسى بما يمتلكه من احتياطى معدنى ضـخم جعـل من فرنسا بين سنة ١٨٥٠ ، ١٧٨٠ ثانى سوق نقدى عالمى اما الاسواق النقدية الاخرى فى القارة فكان نظامها محدودا أو كانت موجودة فى دول منقسـمة على نفسها من الناحية السياسية ولذلك كان دورها بعيدا عن ان يقارن بدور سوقى لندن وباريس اذ لم يتعود سـكان القارة على استعمال الشيكات فى معاملاتهم وكثيرا ما كانت البنوك التى منحت حق اصـدار البنكنوت تقوم بمنافسـة البنوك الاخـرى فى عملياتها مما يخرج بها عن نطاق وظائفهـا الاصلية ويضفى عليها الصفة التجارية البحتة ·

وظائف البنوك المركزية

تقوم البنوك المركزية فى الوقت الحـاضر بوظائف رئيسـية لتدعيم النشاط الاقتصادى فى الدولة مهما اختلف بنيانها الاقتصـادى ، ولم تؤد البنوك المركزية الاولى نفس الوظائف التى تضطلع بها الان ولكن جاءت هذه الوظائف نتيجة لتطور الشئون الاقتصادية والنقدية فى المجتمعات المختلفة ، الامر الذى يستتبع ان يمتد نشاط البنك المركزى ليشمل هذا التطور الجديد ، ويقوم البنك المركزى ـ حاليا ـ بوظائف هامة نذكر منها ما يلى :

١ ـ اصدار أوراق البنكنوت :

تعتبر هذه الوظيفة من أول المهام التى اضطلعت بها البنوك المركزية منذ انشائها ، وفى هذا الشأن تلتزم البنوك المركزية بالاحكام القانونية الخاصة بكيفية تكوين غطاء البنكنوت المصدر ، حتى لا يتوسع البنك فى الاصدار وتتدهور قيمة العملة تبعا لذلك· وقد ذكرنا فى الصفحات السابقة الاسس المختلفة التى تتصل بتكوين الغطاء وهى التى سادت فى دول العـالم منذ القرن التاسع عشر ·

٢ ـ بنك الحكومة :

اسـندت الحكومات المختلفة الى بنوكها المركزية منذ انشـائها مهمة القيام بدور بنك الحكومة فى كل ما يتصل بالاعمـال ذات الصـبغة المالية ، فالبنك المركزى ـ بجانب اصـداره لاوراق البنكنوت ـ تحتفظ الدولة لديه بايراداتها ويقوم بسداد التزاماتها ويقدم لها قروضـا قصـيرة الاجل عند

حدوث عجز مؤقت فى ميزانيتها ، كما ينوب عن الحكومة فى اصدار سندات الديون العامة وسداد كوبوناتها واستهلاكها فى داخل البلاد وخارجها أى خدمة القروض العامة ، يضاف الى ذلك انه يمد الحكومة بخبرته ونصائحه فى كل ما يتعلق باتفاقيات الدفع التى تعقدها مع الدول الاخرى ويقوم بالرقابة على الصرف كما يتولى امر ادارة النقد الاجنبى •

وليحقق البنك المركزى هذه الاعمال بوصفه بنكا للحكومة يجب ان يكون بعيدا عن التيارات السياسية التى تجتاح بعض الدول . فقد لوحظ بعد انتهاء الحرب العالمية الاولى ان كثيرا من البنوك المركزية قد خضعت للسياسات المالية الغير رشيدة لحكوماتها ولم تمد الحكومات بنصائحها وخبراتها فى هذا السبيل ، الامر الذى دعا الى عقد مؤتمر عالمى لدراسة الحالة ، وقد اوصى هذا المؤتمر ان تكون البنوك المركزية ذات ادارة مستقلة تمام الاستقلال عن حكوماتها وقد سارت الحكومات على هذا النحو الى مدى بعيد فتعنى كل حكومة باختيار رئيس مجلس ادارة البنك واعضائه لعدد محدد من السنين ممن لهم أى نشاط سياسى •

٣ ـ بنك البنوك :

لقد سبق لنا القول ان كل بنك من البنوك التجارية الاخرى ، تتجمع لديه الاف الشيكات المسحوبة على باقى البنوك التجارية الاخرى ، وتتم تسوية هذه الشيكات بان يسحب احد البنوك شيكا على رصيده لدى البنك المركزى « بنك البنوك » لامر بنك تجارى اخر فقد جرت عادة البنوك التجارية على أن تحتفظ لدى البنك المركزى برصيد نقدى يمثل نسبة ـ متفق عليها ـ من قيمة الودائع اديها ، الى ان حدد قانون كل دولة هذه النسبة • وفى مصر انشئت « غرفة المقاصة » « بالبنك الاهلى المصرى » بالقاهرة فى ١٩ نوفمبر سنة ١٩٢٨ وتبعها انشاء غرفة فى الاسكندرية فى مايو من العام التالى ومنذ ذلك التاريخ اتفقت البنوك المشتركة فى غرفة المقاصة على ان تحتفظ بارصدتها لدى البنك الاهلى المصرى ، الى ان صدر القانون رقم ٥٧ لسنة ١٩٥١ الخاص بشأن البنك المركزى للدولة اذ الزم البنوك التجارية بوجوب الاحتفاظ بارصدتها لدى البنك المركزى . ثم جاء القانون رقم ١٥٣ لسنة ١٩٥٧ الذى قضى فى المادة رقم ٤١ بانه على كل بنك تجارى ان يحتفظ لدى البنك المركزى وبدون فائدة برصيد دائن « بنسبة معينة مما لديه من الودائع يعينها البنك المركزى » ، وقد قرر مجلس ادارة البنك المركزى ان تكون هذه النسبة ٥ر١٢٪ من قيمة الودائع ، ثم قرر فى ١٥ مايو سنة ١٩٦٢ رفع هذه النسبة الى ٥ر١٧٪ من قيمة الودائع اعتبارا من ١٥ يوليو من نفس السنة ، ثم خفضت بعد ذلك الى ٥ر١٢٪ خلال موسم تمويل القطن •

ويعتبر البنك المركزى بالنسبة للبنوك التجارية فى موقف مشابه لموقف البنك التجارى تجاه عملائه ، فالفرد يرى مودعات بالبنك كالنقدية الحاضرة تماما يستخدمها عندما يشاء فى سداد التزاماته ، وكذلك البنك التجارى ينظر الى أرصدته بالبنك المركزى نظرته الى النقود الموجودة بخزائنه ، له ان يسحب منها ما يشاء لسداد ما قد ينتج فى ذمته من ديون البنوك التجارية الاخرى ٠

عندما تواجه البنك البجارى أزمة غير عادية ، كأن يفاجأ بزيادة الشيكات المسحوبة عليه من عملائه ، حتى يوشك ان ينضب معينه الى النقدية الحاضرية ، فان البنك المركزى يمد يد المساعدة بصفته « المقرض الاخير » ويقوم باقراض البنوك التجارية حماية للنظام المصرفى برمته ويجد البنك التجارى ما يحتاج اليه من نقدية سائلة لدى البنك المركزى عن طريق اعادة خصم الاوراق التجارية فاذا رفع البنك المركزى « سعر الخصم » كان ذلك داعيا الى احجام البنوك التجارية عن الاقتراض ، الامر الذى يؤدى بالتالى الى احجامها عن اقراض العملاء ٠

٤ ــ تخطيط وتنفيذ السياسة النقدية للدولة :

يحدد البنك المركزى البنكنوت المصدرة ٠ وهذه بدورها تؤثر على قدرة البنوك التجارية فى منح الائتمان لرجال الاعمال ، فاذا اراد البنك المركزى اتباع سياسة نقدية تضخمية ، فانه يتوسع فى الاصدار ــ واذا اراد العكس، أى رأى تقليل كمية البنكنوت المصدر ــ فانه يتبع سياسة انكماشية ٠ ولا ينفرد البنك المركزى برسم السياسة النقدية للدولة ــ لما فى ذلك من أهمية بالغة على اقتصاديات المجتمع ولكنه يشرك معه السلطة العامة وخبراء الحكومات فتقلبات الاسعار وتوالى فترات الرواج والكساد خلال الدورات التجارية تحدث الى حد ما بسبب وجود النقود ، السياسة النقدية السليمة يجب ان تعمل على الاقلال بقدر الامكان من الضرر الذى يلحق ببعض الافراد أو بالدولة فاذا مالت أثمان السلع والخدمات الى الهبوط ارتفعت الدخول الحقيقية للافراد وظهر فى الافق بوادر موجة من البطالة وهنا تتدخل السياسة النقدية للمفاضلة بين الابقاء على الدخول الحقيقية المرتفعة لبعض الاشخاص وبين تحقيق العمالة الكاملة لافراد المجتمع ، فاذا رأى البنك المركزى تفضيل سياسة انعاش الانتاج اخذ على عاتقه زيادة كمية النقود المتداولة عن طريق التوسع فى الائتمان الذى يمنحه للبنوك التجارية حتى تستطيع بدورها من التوسع فى الاقتراض لرجال الاعمال ٠ وقد يعمل البنك المركزى على استقرار السلع والخدمات وذلك بالتحكم فى الائتمان الذى تمنحه البنوك التجارية لعملائها وله من الوسائل فى هذا السبيل ما سيأتى

شرحه فى الصفحات التالية • وقد يواجه البنك حالة من حالات التضخم التى يرى من واجبه علاجها عن طريق اتباع سياسة انكماشية تؤدى الى انخفاض الاسعار وقلة الانتاج وانتشار موجة من البطالة • ولكن هذه السياسة ستؤدى بلا شك الى ارتفاع الدخول الحقيقية لبعض الافراد ، والى ارتفاع حقيقى فى الدين العام على عاتق الدولة • والى جميع الاعباء التعاقدية سواء كانت على عاتق الدولة أم الافراد •

٥ ـ الرقابة على الصرف الاجنبى :

تقوم البنوك المركزية فى الوقت الحاضر بمهمة العمل على استقرار قيمة العملة الوطنية بالنسبة للعملات الاجنبية • ففى مجال المعاملات الدولية تتعدد العناصر التى تؤثر فى ميزان المدفوعات لكل دولة من الدول ويترتب عليها تحقيق فائض أو عجز مما يؤدى الى ارتفاع سعر صرف العملة الوطنية فى حالة تحقيق فائض ، والى انخفاض سعر الصرف فى حالة وجود عجز لذلك لجأت كثير من الحكومات الى اتباع سياسة معينة فى تجارتها الدولية من شأنها تحقيق توازن أو فائض فى ميزان مدفوعاتها • ويضطلع البنك المركزى بمهمة الاشراف على النقد الاجنبى حتى يستقر سعر صرف العملة القومية •

ومن الوسائل التى يلجأ اليها البنك المركزى فى هذا السبيل شراء وبيع الذهب بالعملات الاجنبية لاستخدامها فى سداد أى عجز بطرأ على ميزانها الحسابى مع أى دولة من الدول وبذلك يدرأ خطر تدهور هذه العملة الوطنية فى الخارج •

٦ ـ القيام بعمليات المقاصة :

يتميز النظام المصرفى حاليا بتعدد الشيكات التى يودعها العملاء فى بنوكهم لتحصيلها من بنوك اخرى ، وقيد قيمتها فى حساباتهم الجارية • ومن الممكن ان تتم هذه العملية بانتقال النقود من بنك الى اخر سدادا للشيكات المسحوبة على كل بنك بما يتضمن ذلك من مصاريف باهظة ومضيعة للوقت • ولكن البنك المركزى فى كل دولة يقوم بتسوية هذه الحسابات بين البنوك التجارية فى « غرفة المقاصة » وذلك بعقد اجتماع دورى بين مندوبى هذه البنوك وتتم عملية المقاصة بان يسوى كل بنك الفرق بين الشيكات المسحوبة عليه والشيكات المحولة لامره لتحصيلها وتجرى التسوية فى حسابات البنوك التجارية لدى البنك المركزى وهى تمثل ارصدتها السائلة لديه • وتتم المقاصة بين البنوك على النحو التالى :

	شيكات مسحوبة على					
	بنك الاهلى	بنك مصر	بنك الجمهورية	بنك بورسعيد	بنك القاهرة	المجموع
لدى البنك الاهلى	ـ	٢٠٠٠	٤٠٠٠	٥٠٠٠	٣٠٠٠	١٤٠٠٠
لدى بنك مصر	٦٠٠٠	ـ	٣٠٠٠	٨٠٠٠	٤٠٠٠	٢١٠٠٠
لدى « الجمهورية »	٢٠٠٠	٤٠٠٠	ـ	٣٠٠٠	٦٠٠٠	١٥٠٠٠
لدى « بور سعيد »	٥٠٠٠	٣٠٠٠	٧٠٠٠	ـ	٢٠٠٠	١٧٠٠٠
لدى « القاهرة »	٣٠٠٠	٢٠٠٠	٦٠٠٠	٧٠٠٠	ـ	١٨٠٠٠
المجمـــوع	١٠٦٠٠	١١٠٠٠	٢٠٠٠٠	٢٣٠٠٠	١٥٠٠٠	٥٨ ٠

ويمكن تلخيص هذه المديونية والدائنة بين البنوك المشــتركة فى غرفة المقاصة بالشكل الاتى :

	مدين	دائن	رصيد مدين	رصيد دائن
البنك الاهلى	١٦٠٠٠	١٤٠٠٠	٢٠٠٠	
بنك مصر	١١٠٠٠	٢١٠٠٠		١٠٠٠٠
بنك الجمهورية	٢٠٠٠٠	١٥٠٠٠	٥٠٠٠٠	
بنك بور سعيد	٢٣٠٠٠	١٧٠٠٠	٦٠٠٠	
بنك القاهرة	١٥٠٠٠	١٨٠٠٠		٣٠٠٠
المجمـــــوع	٨٥٠٠٠	٨٥٠٠٠	١٣٠٠٠	١٣٠٠٠

ومعنى ذلك ان كلا من البنك الاهلى وبنك الجمهورية وبنك بور ســعيد يجب ان يدفعوا على التوالى مبلغ ٢٠٠٠ جنيه ، ٥٠٠٠ جنيه ، ٦٠٠٠ جنيه وهى توضح أرصدتهم المدنية التى نتجت عن عملية المقاصــة بين الشيكات المســحوبة عليهم والشــيكات التى لديهم ومســحوبة على البنوك الاخـرى ومجموع هذه المبالغ ١٣٠٠٠ جنيه تتساوى من الارصدة الدائنة التى تخص بنك مصر وبنك القاهرة اذ يخص البنك الاول مبلغ ١٠٠٠٠ جنيه كما يخص الثانى ٣٠٠٠ جنيه سدادا لارصدتها الدائنة •

التحكم فى الائتمان :

قامت البنوك المركزية ـ منذ نشاتها ـ بوظيفة على جانب عظيم من الاهـمية بالنسبة للنظام النقدى الا وهى « التحكم فى الائتمان » وقد تطورت

الاهداف التى تسعى الى تحقيقها البنوك المركزية من وراء هذا التحكم بتطور الظروف الاقتصادية ـ ويمكن تلخيص هذه الاهداف فى أربعة وهى :

١ ـ المحافظة على الغطاء الذهبى :

عند اتباع الدولة نظام الذهب يصبح انتقال الذهب منها واليها أمر قانونى مسموح به ولكن عند تدفق الذهب الى داخل الدولة واتباع البنوك سياسة توسعية فى منح الائتمان لابد وان تحدث حالة تضخم الامر الذى يؤدى الى ارتفاع الاسعار فزيادة الطلب على سحب النقود والذهب من البنك المركزى ٠ كما ان ارتفاع الاسعار فى الداخل يؤدى ـ من ناحية اخرى ـ الى أشتداد حركة الاستيراد وهبوط حركة التصدير مما يترتب عنه وجود عجز فى ميزان المدفوعات وهذا يؤدى الى تسرب الذهب الى الخارج سدادا لهذا العجز ٠

وهذه الحالة تستدعى تدخل البنك المركزى للعمل على الائتمان وانخفاض الاسعار ومنع تسرب الذهب الى الخارج ٠

٢ ـ استقرار الاسعار فى الداخل :

تتغير اسعار السلع والخدمات عندما تتغير كمية النقود متمشية مع احتياجات الافراد لتقليل تقلبات الاسعار فى اضيق نطاق ممكن ٠

ومما لاشك فيه أن تقلبات الاسعار داخليا تؤثر على حركة الصادرات والواردات مما تنعكس اثارها على الانتاج المحلى ٠

٣ ـ استقرار سعر الصرف :

عندما استقرت النظم النقدية فى دول العالم عند فرض السعر الالزامى لاوراق البنكنوت اختلفت الاسعار الداخلية بين دولة واخرى واصبح لزاما على الدولة ـ حتى تستقر قيمة عملتها فى الخارج ـ ان تجعل اسعار السلع والخدمات فى الداخل متمشية مع الاسعار العالمية ٠ ولكن هذا يلحق الاقتصاد الداخلى باشد الاضرار ٠ لذلك تعمل البنوك المركزية على الاستقرار الداخلى للاسعار على ان تهتم بشئون تجارتها الخارجية لاهميتها فى بنيانها الاقتصادى فاذا كانت التجارة الخارجية تشغل مكانا هاما فى اقتصاديات الدولة كان من الضرورى ان تولى اهتماما نحو استقرار سعر الصرف ٠ أما اذا كانت التجارة الخارجية لا تشغل الا حيزا يسيرا من كيانها الاقتصادى كان اهتمامها باستقرار الاسعار الداخلية أمرا ضروريا ٠

٤ ـ التخفيف من اثار الدورات التجارية :

كان من خصائص الاقتصاد العالمى قبل نشوب الحرب العالمية الثانية وتوالى فترات الكساد والرواج كل ثمانى او عشر سنوات تفصل بين قمة الرواج ومنتهى الكساد ـ ودراسة ظاهرة الدورة التجارية توضح لنا العلاقة القائمة بينها وبين حالات التضخم والانكماش من ناحية ، وبين مستوى العمالة من ناحية اخرى • وتتميز الدورة التجارية بان التحول من حالة الرواج الى حالة الكساد يكون سريعا وعنيفا ، فى حين ان التحول من حالة الكساد الى حالة الرواج يكون بطيئا وتدريجا • ولسنا هنا بصدد مناقشة اراء الاقتصاديين عن سياسة البنك المركزى أثناء فترات الرواج والكساد والتحول من احدى الحالتين الى الحالة الاخرى . ولكن يكفى ان نقول انه يستطيع ـ اذا أراد تخفيف أثر الازمة ـ ان يتوسع فى الائتمان حتى تنشط المشروعات ، أما اذا أراد ان يكبح الاسعار فى ارتفاعها خلال فترة الرواج ، فانه يعمل على تضييق الائتمان •

انواع التحكم فى الائتمان ووسائله :

للائتمان اثار هامة على اقتصاديات الدول وعلى مستوى الرفاهية فيها لذلك رأت الحكومات أن تقوم هيئات فيها بمهمة الاشراف والرقابة عليه • وقد اسندت هذه الوظيفة الى البنوك المركزية نظرا للسلطة التى يخولها لها القانون من الاشراف على نشاط البنوك التجارية • وتختلف الوسائل التى يستخدمها البنك المركزى للتحكم فى الائتمان من مجتمع الى اخر تبعا لاختلاف النظام الاقتصادى واختلاف الظروف السياسية والمالية التى تحيط بنشاطه ومدى اتصال هذه الوسائل بنوع التحكم فى الائتمان الذى تمارسه •

وهناك ثلاثة أنواع للتحكم فى الائتمان يضطلع بها البنك المركزى •

١ ـ التحكم فى كمية الائتمان :

ويقصد به ان يحدد البنك المركزى حجم الائتمان الذى تسمح به البنوك التجارية دون النظر الى وجوه استثمار هذا الائتمان او الى تأثر بعض قطاعات الاقتصاد القومى • عندما لا تجد لدى البنوك ما تحتاج اليه من قروض ، فقد تتطلب السياسة الانتاجية تشجيع الانتاج الزراعى أو ناحية معينة من نواحى الانتاج الصناعى • ولكن نتيجة لسياسة التحكم فى كمية الائتمان التى يأخذ بها البنك المركزى والتى لا تفرق بين اهمية المشروعات المختلفة • فأن بعض هذه المشروعات قد تعوزها النقود السائلة ولكنها لا تجد بغيتها لدى البنوك التجارية لنفاذ كمية القروض المسموح لها بمنحها •

ويستهدف البنك المركزى ـ من وراء اتباع هذا النوع للتحكم فى الائتمان المحافظة على استقرار كمية وسائل الدفع فى المجتمع حتى لا تنخفض قيمة النقود وما يؤدى اليه من اضطراب العلاقة بين الافراد ، ويستخدم البنك المركزى ثلاث وسائل مختلفة بغية التاثير على حجم الائتمان.

١ ـ سعر الخصم : يقصد به سعر الفائدة التى يحصل عليها البنك المركزى من البنك التجارى عند اعادة خصم الاوراق التجارية وهى الاوراق التى سبق ان خصمها البنك التجارى لعملائه • فاذا اراد البنك المركزى زيادة الائتمان فى المجتمع بادر الى خفض سعر اعادة الخصم مما يشجع البنوك التجارية على اعادة خصم ما لديها من الاوراق التجارية فتزداد ما لديها من نقود حاضرة تستطيع اقراضها لعملائها • وبالعكس اذا راى البنك المركزى تقليل كمية الائتمان رفع سعر اعادة الخصم ، الامر الذى يرفع البنوك التجارية الى رفع سعر الخصم لديها فلا يقبل عملاؤها على طلب قروض منها وبذلك تقل كمية الائتمان • وكانت هذه الوسيلة من اقدم الوسائل التى استعملتها البنوك المركزية ومنها بنك انجلترا للتاثير على كمية الائتمان •

ولكن الان فقد سعر اعادة الخصم اهميته فى هذا المجال لان البنوك وجدت وسائل اخرى لها من الاثر ما يفوق اثر « ثمن تكلفة الائتمان » •

وقد لوحظ فى السنوات الاخيرة ان سعر أعادة الخصم لدى البنوك الفيدرالية فى الولايات المتحدة الامريكية يرتفع عندما ترفع البنوك التجارية سعر الخصم وينخفض عندماتقلل هذه البنوك سعر الخصم • وفسرت هذه الظاهرة على اساس تغير سعر اعادة الخصم انما جاء ليكون « على وفاق » أو « على صلة قوية » بسعر الفائدة فى السوق • وفى كندا يتغير سعر اعادة الخصم كل اسبوع ليتبع تغير اسعار الفائدة على اذونات الخزانة التى تصدرها الحكومة ومن المشاهد ان سعر اعادة الخصم يكون اعلى بنسبة ربع فى المائة من سعر الفائدة على هذه الاذون • يضاف الى ذلك انه قد تنتشر موجة من التفاؤل بين رجال الاعمال ويسود بينهم توقع الحصول على أرباح فيقبلون على الاقتراض بالرغم من اسعار الفائدة المرتفعة على القروض كما قد تسود بينهم موجة من التشاؤم ويتوقعون انخفاض أرباحهم فينصرفون عن الاقتراض حتى ولو كانت اسعار الفائدة منخفضة •

ب) عمليات السوق المفتوحة : تشمل هذه الوسيلة مكانا هاما للتحكم فى الائتمان فى الولايات المتحدة الامريكية فى الوقت الحاضر • وتعتمد هذه الطريقة على قيام البنك بشراء وبيع السندات المضمونة من البورصة مما يؤدى الى تغير الاحتياطيات النقدية للبنوك التجارية فتتغير بالتالى قدرتها على منح الائتمان ، ففى حالة شراء البنك المركزى لهذه السندات يدفع الى

البائع مقابل القيمة بشيك مسحوب على خزانته . ويقدم البائع هذا الشيك الى مصرفه لتحصيله من البنك المركزى وقيد قيمته فى حسابه ، ولكن قيمة هذا الشيك لا تدفع فى شكل نقود حاضرة الى البنك التجارى ، بل تعلى فى حساب البنك التجارى لدى البنك المركزى الامر الذى يزيد من قدرة البنك التجارى فى التوسع فى منح الائتمان • وبالعكس اذا باع البنك المركزى السندات المضمونة فانه يحصل على مقابل القيمة بشيكات مسحوبة على البنك التجارى مما يؤدى الى انخفاض ارصدتها لدى البنك المركزى ، وبالتالى يؤدى الى تطبيق قدرتها فى منح الائتمان •

ويشترط لضمان سياسة السوق المفتوحة أن تنخفض اصول البنك التجارى لدى البنك المركزى فى حالة بيعه للسندات الحكومية وتزداد عند شرائه لهذه السندات • ولكن قد يحدث ان ترتفع النقدية الحاضرة لدى البنك التجارى بالرغم من بيع البنك المركزى للسندات الحكومية عند اقبال الافراد على ايداع اموالهم بالبنوك سدادا لما يكون فى ذمتهم من ديون وبالمثل قد تنقص النقدية الحاضرة بالرغم من شراء البنك المركزى للسندات الحكومية عند اقبال الافراد على سحب مودعاتهم لاكتنازها وفى الحالتين لا تبلغ سياسة السوق المفتوحة الهدف الذى ترمى اليه •

وتتطلب سياسة السوق المفتوحة وجود سوق مالية على درجة عالية من التنظيم لبيع وشراء الاوراق المالية ، الشىء الذى افتقر اليه كثير من الدول النامية • وحتى لو وجدت هذه السوق فانها تكون ضيقة بحيث لا تتسع لاهتزاز اسعار الصكوك المالية فى حالة البيع أو الشراء المفاجىء •

ج) تعديل نسبة الاحتياطى القانونى : يقصد بهذه الوسيلة تغيير نسبة الاحتياطات النقدية الى ودائع الافراد التى يحتم القانون أو العرف الاحتفاظ بها لدى البنك المركزى ، فتزداد هذه النسبة عندما يرغب البنك المركزى تقييد البنك كمية الائتمان التى تمنحها البنوك التجارية ، وتنخفض عندما يريد البنك المركزى حث البنوك التجارية على التوسع فى الائتمان ، وقد تختلف هذه النسبة تبعا لاختلاف المودعات ، فتحدد نسبة منخفضة الى الودائع لاجل ، وتحدد نسبة مرتفعة الى الودائع الواجبة الاداء عند الطلب •

د) الاقناع الادبى : يقصد به ما يتمتع به البنك المركزى من سلطان ادبى على البنوك التجارية فيستطيع اقناعها باتباع سياسة ائتمان معينة تحقيقا لاهداف اقتصادية محددة ويعتمد اقناع البنوك التجارية هنا على اساس انها تعلم ان البنك المركزى وسائله القانونية فى فرض سياسته الائتمانية عليها ، وقد استخدمت بريطانيا اسلوب النفوذ الادبى فى سنة ١٩٤٦ عندما اممت « بنوك انجلترا » •

٢ ـ التحكم فى أهداف الائتمان :

عندما يستخدم البنك المركزى احدى الوسائل السابقة او اكثر للتحكم فى كمية الائتمان ، قد تنصرف قروض البنوك التجارية الى مشروعات غير ضرورية لرفاهية المجتمع الاقتصادى ، ولذلك تهتم البنوك المركزية بتوزيع القروض على المشروعات المختلفة ٠ كما تهتم السلطة العامة باستغلال كل الموارد المتاحة فى المجتمع ، ففى الدول النامية يأخذ البنك المركزى على عاتقه تخطيط سياسة معينة للائتمان تقوم بتنفيذها البنوك التجارية الغرض منها أن ينال كل قطاع من قطاعات النشاط الاقتصادى نصيبه من الموارد المالية لدى البنوك التجارية تبعا لاهمية هذا القطاع ومدى مساهمته فى التنمية الاقتصادية للجميع ٠ فقد ترمى هذه السياسة الى تشجيع الاستغلال الزراعى أو الصناعى وعندئذ توجه القروض الى هذين النوعين من المشروعات مع تطبيق الائتمان بالنسبة لقطاعات اخرى ٠

البـاب الثـانى

التخطيط الاقتصادى والخطة القومية

التخطيط الاقتصادى اسلوب تنظيمى ، لتحقيق هدف محدد ، فى فترة معلومة ، وهو اسلوب تتولاه الدولة فى النشاط الاقتصادى بوضع خطة قومية فى نطاق حسابات دقيقة ، وتوقعات مدروسة لكل الامكانيات والموارد المتاحة بمختلف انواعها سواء كانت موارد بشرية أو مالية أو تكنولوجية ٠

وعندما تقوم السلطات بوضع وتنفيذ أى خطة قومية ، فانها تحرص على تحقيق اكبر قدر من التوازن والتناسـق بين الامكانيات والاهـداف ، وتحرص ايضا على اكتساب الخطة قدرا معقولا من المرونة والمواءمة بين ما يطرأ من ظروف او تطورات ، سـواء كانت فى الداخل (هيكلية) أو من الخارج (ظروف طارئة من العالم الخارجى) ولفظ التخطيط الاقتصـادى Economic Planning حديث على الدراسات الاقتصادية نسبيا ، حيث ورد الاصطلاح فى مقالة نشرت للاقتصادى (كريستيان شونهيدر) سـنة ١٩١٠ عن ضرورة تدخل الدولة لتصحيح الاوضاع والحد من التناقضـات الرأسمالية ٠ وأهملت هذه الدراسة وكان ذلك منطقيا فى مناخ تسيطر عليه أفكار الحرية الاقتصـادية وحياد الدولة وضرورة بعدها عن التدخـل بأى صورة حفاظا على مقومات التوازن التلقائى أو توازن نظام السوق ٠

ورغم ان الفكرة من الوجهة العملية قد طورت اثناء الحرب العالمية الاولى (١٩١٤) فى المانيا لاتخاذها وسيلة لادارة دفة الحرب فى الدوله ، ولجأت الدول المتحالفة هى الاخرى الى هذه الفكرة ، خاصة بريطانيا لمواءمة الاقتصـاد لاحتياجات الحـرب ، الا انه ما أن انتهت الحرب ، حتى عـادت الاوضاع الى ما كانت عليه من نظام الحرية وقواعد الرأسمالية ٠

ومن الجدير بالملاحظة انه حتى بعد قيام الثورة البلشفية فى الاتحاد السوفيتى سنة ١٩١٧ لم يعرف التخطيط لديهم لا على المستوى النظرى فى كتابات فلاسفتهم ولا على المستوى التطبيقى داخل الدولة الا بعد اكثر من احدى عشر سنة بالذات عندما بدأ الاتحاد السوفييتى عصر التخطيط١٩٢٨/ ١٩٢٩ وهذا ما يؤكد ما ذهبنا اليه فى ان التخطيط ليس جزءاً من مذهب أو فلسفة أو نظام اقتصادى ، وانما هو (تنظيم) أو اسلوب عمل يمكن تطويعه لمختلف النظم الاقتصادية ٠ ومن هنا يمكن استخدام التخطيط فى النظـام الاشتراكى والنظام الرأسـمالى وحتى النظم ذات الطـابع الدينى كنظـام

الاقتصاد الاسلامى ما دامت قواعد التخطيط الفنية تطبق بدراسة دقيقة فى حدود اهداف واضحة ٠

ولهذا لا نتفق مع ما ذهب اليه (أوسكار لانج) من اعتبار التخطيط الاقتصادى أو ما اسماه (تخطيط التنمية الاقتصادية) سمة من سمات الاشتراكية الاساسية بحيث يفهم منها ربط التخطيط بالفكر الاشتراكى وحده وهذا غير صحيح ٠

والواقع ان مبدأ التخطيط الاقتصادى ـ وبصرف النظر عن النظم الاقتصادية ـ يرتكز على قاعدة بشيطة تتلخص فى ان دور الدولة فى التأثير الايجابى على التغييرات الاقتصادية ، وعلى الاتجاهات الانمائية ، أكبر كثيرا من الامكانيات والجهود الفردية ٠ وبناء عليه فان قيام الدولة بوضع خطة أو تنظيم تحدد له هدفا معينا يتم تنفيذه خلال فترة محددة ، انما هو افضل من ترك الاقتصاد حرا ينقلب بين قوى السوق واعتبارات الاختلال والاستقرار فى عناصر ومكونات الجهاز الانتاجى ٠ خاصة اذا ظهرت سلبيات واضحة لهذه الحرية ٠

والواقع ان التخطيط الاقتصادى فى أى مجتمع لا يكتسب صفة التجرد أبدا، بحيث لا يتصور ان يكون التخطيط تخطيطا اقتصاديا بحتا ، ذلك ان طبيعة المجتمعات أن تتلاقى فيها الجوانب الاجتماعية والسياسية بل والعسكرية مع الجانب الاقتصادى ٠ ولهذا فالتخطيط يدور فى اطار هذه العلاقات : منظما لها ، متأثرا بها ومؤثرا فيها ٠ ولذا يكتسب التخطيط صفة العمومية والشمول بحيث يصبح تخطيط اقتصاديا واجتماعيا وثقافيا ٠٠الخ٠

ومن ناحية اخرى نرى ان نطاق التخطيط الحكومى يختلف باختلاف النظم الاقتصادية ، وخصائص العلاقات السابق الاشارة اليها . وبالطبع تتحدد الاهداف ، وأنواعها ، والوسائل الموصلة اليها حسب نوعية النظام ودرجة التدخل الحكومى ، ومدى استجابة البنيان الاقتصادى لهذا التدخل أو معارضته ٠ ومن هذه الزاوية يمكن ان نستنتج أن هناك تخطيطا اقتصاديا محكما يعظم فيه دور الدولة ، ويتاكد سلطانها ، ويتضاءل دور الافراد والقرارات الخاصة ٠ كما ان هناك تخطيطا اخر فى المجتمعات التى ترتكز على الحرية الفردية والاعتراف بالنشاط الخاص ، حتى ولو كان تدخل الدولة بها قائما فى قطاعات دون اخرى ودون ان يصل التدخل كى تملك وسائل الانتاج أو التحكم فى جهاز السوق ٠

ونضيف الى ما تقدم ان درجة التدخل أو الحرية لا تكاد يتشابه فيها بلدان ٠ فكل نظام يحدد من داخله الاطار الذى يتحرك من خلاله النفوذ

الحكومى ، كما يتحدد من داخله الاطار الذى يمارس فيه الافراد نشاطاتهم، حتى ولو كانت الممارسة تحت اشراف الدولة وتنظيمها • ومن هنا تتعــدد وتتنوع صور التدخل والحرية لدرجة اننا لا نرى نظاما حرا حرية مطلقة ولا نظاما مقيدا تقيدا تماما •

ومن ناحية ثالثة يوجد فارق بين التخطيط الاقتصــادى فى النظــم السياسية المتقدمة ، والاخرى : المختلفة فهناك فرق كبير بين مكونات وظروف وعلاقات الاقتصاد المتقدم والاخر المتخلف . ولهذا يتحدد بمقدار هذا الاختلاف نوعية التخطيط ونطاقه » بل وفى بعض الاحيان مدته أو زمنه والهدف الموضوع من اجله ، ولهذا تكون متطلبات الخطة القومية فى البلاد الاخذة فى النمو مختلفة الى حد كبير عن مثيلاتها فى الاقتصاد المتقدم مع اختلاف الاهداف والوسائل •

ومن جهة اخيرة يتفاوت مدى وطبيعة واهداف التخطيط بين مجموعة البلاد المختلفة نفسها • وقد ظهر ذلك بوضوح فى السنوات الاخيرة عندما انقسم العالم الثالث الى دول متخلفة فقيرة ودول متخلفة غنية أو بترولية (١)

بل اكثر من ذلك انقســمت دول العالم الثالث فيما بينها الى مراحــل ودرجات من التخلف • فمنها ما مازال فــى مراحل النمو الاولى ، ومنها من اجتاز فترة الركود الى الحركة ، ومنها من بدأ عملية انطلاق محدودة تحيطها بعض المعوقات التى تستدعى رسم سياسة مختلفة تماما عما سبق الاشارة اليه • وهكذا لا تكاد تتشابه بلد مع اخر الا فى صفة التخلف ورغبتها فى التنمية •

أما الوسيلة الى ذلك فهى مرتبطة بعوامل واعتبارات عديدة ترجــع أساسا الى هيكل الاقتصاد ومشاكله وامكانياته وتطلعاته وطموحه •

والتخطيط كأسلوب للعمل . هو عملية فنية . تفترض دراسات تقوم بها اجهزة مركزية متخصصــة . ينحصر عملهــا فى تحــديد المــوارد القومية . والامكانيات المادية والفنية . واختيار افضل السبل الاستخدامها على اساس من المعرفة بالوسائل البديلة التى يمكن عن طريقها تحديد الهدف او الاهداف التى من اجلها وضع التخطيط •

---

١) راجع كتابنــا فى التنمية الاقتصــادية البــاب الاول : التخلف الاقتصادى •

ومن الطبيعي ان يفترض التخطيط الاقتصـــادى العمـل على تحقيق التوازن بين الاحتياجات والاسـتخدامات لكل الموارد بأنواعهـا : البشرية والمادية والفنية ٠

ويتطلب هذا التوازن أن يكون لدى السلطات حصيلة وفيرة من البيانات والاحصاءات الدقيقة عن مكونات الاقتصاد القومى ، والكليات التى تشكل البنيان الداخلى ، مع وجود دراسات كافية للتغيرات المتوقعة نتيجة لممارسة التخطيط والاثار المنتظرة لكل ذلك : على كل من الانتاج والاستهلاك والتوازن الاقتصادى فى الداخل ، وعلاقات الاقتصاد القومى مع العالم الخارجى (١)٠

ولاشك أنه ما دام التخطيط الاقتصادى هو مسئولية الدولة ، فلا يجوز اهمال الطابع السياسى للتخطيط ، فهو الاطار الذى يحيط بالخطة ، ويحدد نوعها واهدافها واتجاهاتها بل ونطاقها ايضا ٠ ولهذا فان تعبئة وتنسيق وتوجيه الموارد والطاقات والقوى البشرية والمعنوية والمادية والمالية المتاحة للمجتمع — حاضرا ومستقبلا — لتحقيق اهداف اقتصادية واجتماعية متفق عليها ، لابد وان يكتسب صفة الترابط والتجديد فى اطار سياسى يؤمن به المجتمع أو تفرضه السـلطات عليه فى فترة محددة أو خلال سلسلة زمنيـة مقدرة ٠

كذلك يأخذ التخطيط فى اعتباره القيم الاجتماعية والمعنوية المتواجدة فى المجتمع ، والتى قد تعمل كقوة دافعة وموجهة فى تحريك عجلة التقدم ، أو كقوة سالبة ومعوقة تخل باعتبارات تتناسـق مكونات الاقتصـاد الاخرى ٠ ولهذا فلم يعد التخطيط الاقتصادى والاجتماعى قاصرا على المفهوم المادى للموارد والاحتيـاجات وانما تعداه الى ضرورة بنـاء الانسـان ، وتقويم

---

١) نود الاشارة الى نطاق الدراسة ينحصر فى التخطيط الاقتصادى وحـده ٠ ولا يمنع ذلك من وجود العديد من صـور التخطيط التى ترتبط أو تعرض أثناء وضع الخطة ، ولكنها لا تعتبر تخطيطا اقتصاديا شاملا ، ومنها التخطيط للحرب أو التخطيط لمحو الامية والتخطيط للقضاء على ازمة نقدية وسياسية ومنها ايضا التخطيط الاقليمى أو تخطيط المدن وهى فى حقيقـة الوضع لا تخرج عن كونها برامج حيث تنقصها صفة العمومية والشمول ٠

والتخطيط الاقتصادى الذى نتناوله هنا هو التخطيط الشامل بمعنى شموله الجانب الاقتصادى وكل البرامج أو المخططات الفرعية فى قطاعات الاقتصاد القومى

وهو تخطيط بالاضافة الى صـفة الشـمول يتميز بدرجة من الثبات النسبى فى زمن محدد ، وبهذا يختلف فى عنصر الزمن عن غيره من البرامج المؤقتة أو التى تنتهى بانتهاء أسبابها ٠

وما إنحرف من مفاهيمه أو اساليبه فى ممارسة النشاط العام سواء كان نشاطا اقتصاديا أو فكريا أو اجتماعيا ٠

هذه المسئولية المتطورة لدور الدولة جعلت التخطيط بالمفهوم الحديث اكثر شمولا وأوسع نطاقا ، وهو امر تستدعيه طبيعة الأمور فى المجتمعات المختلفة التى لا تعانى من الركود والتخلف فى مواردها أو مستواها الفنى فحسب ، بل وفى تقاليدها وعقائدها وسلوكها الاجتماعى والفكرى ٠

ولعل هذا الامر يبرم عنصرا هاما من عناصر التخطيط وهو الشمول٠ ويقصد لدرجة الشمول فى التخطيط الاقتصادى أن يحيط اسلوب التخطيط بكل جوانب البنيان الاقتصادى ، بدرجة لا تسقط من الاعتبار قطاعا ، أو نشاطا ، أو مرفقا من المرافق المختلفة ٠ وهذا ما يميز التخطيط الاقتصادى الشـامل عن التخطيط الجزئى ٠ وبمعنى آخر ما يميز التخطيط القومى عن التخطيط القطـاعى أو التخطيط على مسـتوى اقل من مسـتوى الدولة ، كالتخطيط الاقليمى مثلا ٠

ولاشك أنه كلما زادت درجة الشمول فى التخطيط كلما كانت المقدمات والنتـائج المرتبطة به أقرب الى المنطق وأدنى للنجـاح ٠ ذلك انه من غير المتصور ان يمارس تخطيط معين بالدقة والانضباط ، وهو يتجاهل قطـاع ويهتم بآخر ، أو حتى تتفاوت فيه الاهمية النسبية بين القطاعات الرئيسية من حيث دقة وضع الخطة ومدى تناسق كل تخطيط قطاعى مع الاخر ٠

ولعل هذه الملاحظة جديرة بالاهتمام خاصة اذا اخذنا فى الاعتبار خطة التنمية الاقتصادية الاولى فى مصر عام١٩٥٩/١٩٦٤ والخطة التى تلتها ، حيث زاد الحماس لقطاع الصناعة ، والتصنيع ، والتخطيط الصناعى تحت شعار (التحول الاشـتراكى والتصنيع) بحيث لم يحظى قطـاع الزراعة والمرافق والخدمات بنفس الاهتمام ، أو على الأقل بمتابعة الدراسة والتحليل للنتائج المرتبة على عدم التناسب فى أهمية التخطيط على مستوى القطاعات٠

ونعود فنقرر ان ارتفاع درجة الشمول فى التخطيط تساعد على تحديد حجم خطة الاستثمار التى يرجى تحقيقها خلال الفترة المحددة ٠ ولا يخفى ان تحديد حجم الخطة يستلزم معرفة معدل الاستثمار السنوى الفعلى (القومى) وكيفية توزيع الاستثمارات على القطاعات ٠ ثم حصر المصـادر التى تمد الخطة بالموارد الطبيعية وكذا مصـادر التمويل ٠ ولذلك يعتبر من مصـادر تكامل التخطيط ان يحيط بكل هذه العناصر احاطة تامة وشاملة حتى تصدر القرارات بنفس الدرجة من العمومية والشمول ٠

ان عنصر الشمول فى التخطيط يتضمن بصفة اساسية تحديد اهداف كمية (اقتصادية أو اجتماعية) على مستوى الاقتصاد القومي بمختلف مناطقه الجغرافية ، وشتى القطاعات التى يتالف منها • ويستدعى التحديد الكمى (تقييما) لمختلف الموارد المتاحة (بشرية ـ مادية ـ وفنية) واجراءات المفاضلة فى توزيعها على مختلف أوجه الاستعمال •

ومن الواضح ان هذه المرحلة هى مرحلة الاعداد ، وهى من أهم مراحل التخطيط كما سنرى ، ولذلك يستلزم عنصر الشمول للنظر الى الاقتصاد القومى نظرة واقعية وان كانت لا تخلو من الطموح • ذلك حتى يتكامل للخطة التنبؤ الاقتصادى السليم الذى يبعد بها عن الاختناقات والازمات ، بجانب ضمان قدر من التطور والقدرة على الحركة الى الامام •

وبجانب التحديد الكمى لابد وان يكون هناك تحديدا (نوعيا) ، على المستوى القومى • ويتعلق هذا الوضع بشمول التخطيط نوعية الاستثمارات على مستوى القطاعات الرئيسية (صناعة وزراعة وخدمات) كما يستدعى تحديدا اخر لنوعية الفن الانتاجي المطبق ، ودرجة تقدمه ، وهل يعتمد بالدرجة الاولى على اليد العاملة أم على الآلات والمعدات الفنية •

ويتضمن التحديد الشامل نوعية المصادر المالية التى تتطلبها اقامة هذه الاستثمارات ، وهل هى مصادر قومية أم مصادر أجنبية ، وتثير هذه النقطة أهمية كبيرة فى البلاد الاخذة فى النمو حيث تعتبر مشكلات التمويل من أهم المشكلات التى تواجه وضع الخطط القومية الشاملة (١) ولذا يعتبر التخطيط المالى من الركائز الهامة فى دراسات وتطبيق الخطط الاقتصادية •

وعلى العموم فان التخطيط الشامل يهتم بالمتغيرات الكلية التى تحدد الملامح النهائية للبنيان الاقتصادى ، وتعمل على الملاءمة بين الانتاج القومى والمحافظة على التراكم الراسمالى • وبمعنى ادق الموازنة بين الانتاج والاستثمار (تكوين رؤوس الاموال الجديدة) وبالتالى الملاءمة بين التوزيع والاستهلاك •

ومن هنا كان من المنطقي القول بان أى تخطيط يلتزم بعنصر الشمول لابد وان تكون مكفولة له (عناصر التكامل) بمعنى التزام السياسة التخطيطية العامة بالاطار الواسع للخطة ، فلا تترك قرارات دون غيرها للارادة الحرة،

---

١) انظر تحليلا لهذه النقطة فى مؤلفنا :
(مشكلات تمويل التنمية الاقتصادية فى البلاد المتخلفة سنة ١٩٧٠)•
كذلك (التنمية الاقتصادية النظرية والتحليل ـ القاهرة سنة ١٩٨٣) •

ولا يتصور اجراء تخطيط للاستثمار دون تخطيط للعمالة ولا يستقيم تخطيط كليهما دون تخطيط شامل للاجور والاسعار واستهلاك رأس المال العيني ٠٠٠ الخ ٠

وعادة ما يقوم هذا النوع من التخطيط على نظام هرمي يبدأ من الخطة الرئيسية الى خطط تفصيلية أو خطط قطاعية أو خطط جزئية ، ومنها تتدرج مستويات كثيرة من الخطط على مستوى الوحدات الانتاجية الى اخر القاعدة العريضة من الهرم التخطيطي ٠

ولا يخفى أن هذا التركيب أو التدرج يتطلب ابراز دور الدولة في تملك وسائل الانتاج ملكية عامة شاملة ٠ ولذلك لا يعتبر في رأينا أي اشراف ولو مباشرة من الدولة على بعض القطاعات الخاصة بجانب الخطة العامة تخطيطا شاملا وانما هو تخطيط حكومي أو تخطيط جزئي ما دامت سيطرة الدولة لا تمتد الى كل جوانب الاقتصاد القومي ٠

واذا تحدد التخطيط الاقتصادي : كاسلوب عمل لتحقيق هدف ، فلابد أن يعتبر اداة تنظيمية لمواجهة المشكلات بأنواعها داخل المجتمع الواحد ، واداة توجيهية وتنسيقية للطاقات القومية العاملة والعاطلة ، وأداة تنفيذية لسياسات محدد الهدف في ضوء كل ذلك ٠

ونضيف الى ما تقدم ان البعض حاول تحديد التخطيط القومي بدرجة لا يختلط بالمفاهيم الاخرى ، فأقام تفرقة بين التخطيط والتأميم ، وبين التخطيط والتنبؤ ٠ وفي رأينا ان التأميم لا يقع من التخطيط موقع المقارنة ، وانما هو جزء أو أداة من أدواته ٠ ومع ذلك نرى ايضا انه لا تلازم حتمي بين التخطيط والتأميم ، فقد تنشط الدولة في تدخلها الى حد المصادرة والاستيلاء على وسائل الانتاج ومرافق الاقتصاد ـ كما هو الحال في تنظيم الكتلة الاشتراكية وقد تتخذ الدولة جانب الحذر بتأميم بمقابل لبعض المرافق أو القطاعات تاركة للنشاط الخاص المشاركة في العمل تحت سيطرتها ، وهو ما حدث في انجلترا وفرنسا بعد الحرب العالمية الثانية ٠ وقد يستدعي الامر الاخذ بالاسلوبين معا المصادرة والتأميم ، كما حدث في مصر ،مع ترك بعض القطاعات لنشاط الافراد كالقطاع الزراعي ، وبعض صور التجارة الداخلية ٠

وما دامت الدولة تحملت مسئولية التخطيط فلاشك ان صلاحياتها لا تنحصر في تحديد الاهداف فقط ، وانما تمتد لوضع برامج محددة للوصول الى هذه الاهداف ٠ هذه البرامج ، فضلا عن ضرورة تمتعها بدرجة من التناسق والتوازن ـ والواقعية ـ لابد وان توضح بجلاء ما هو متاح ، وما هو مطلوب ، أي أنها نوع من الحساب الاقتصادي على مستوى قومي وهو

أمر متعلق بالموارد القومية بانواعها من ناحية ، وبالاهداف الاقتصادية والاجتماعية من ناحية اخرى ٠٠ وبمعنى محدد هى ، اسلوب موازنة الموارد بالحاجات ، والامر بذلك لا يخرج كثيرا عن نطاق (المشكلة الاقتصادية) . غاية فى الامر ان حل المشكلة الاقتصادية على المستوى الفردى قد يكون محدودا بامكانياته ٠ اما الدولة بالتخطيط الشامل فهو اكثر ايجابية ودقة نظرا لتمتع الدولة بسلطات أوسع ، وامكانيات اكبر ، وبما لها من قدرة على مواجهة العجز ، أو سد أوجه النقص فى بعض الموارد سواء كانت مالية أو بشرية او فنية ٠

ولا يعنى ذلك حتمية قيام الدولة مرة واحدة بتخطيط عام ودائم ، فكثيرا ما تبدأ تجارب التخطيط بمستويات جزئية ، أو بتخطيط قطاعى ، أو بتنفيذ الاولويات فى القطاع الواحد فقط دون غيره ٠ ولكن هذا كله ينتهى فى اخر الامر الى وضع خطة قومية شاملة تستهدف تحقيق النمو والتقدم الاقتصادى ٠

وتفضل بعض الانظمة البدء بتخطيط جزئى ـ لعدة اعتبارات ـ فقد يوكن الاقتصاد محل التجربة على درجة شديدة من التخلف الاقتصادى والاجتماعى بحيث يتعذر أمام جمود الجهاز الانتاجى ، وعدم مرونته ، تحمل الاقتصاد القومى بخطة شاملة يعجز عن استيعابها ، أو القيام بها مرة واحدة وعلاجا لذلك قد تبدأ الدولة فى غرس بعض البرامج والخطط الصغيرة فى المراكز الهامة فى الاقتصاد الداخلى وحتى اذا ما اكتسبت شيئا من المرونة والكفاءة امتدت الخطة الى غيرها ، وهكذا ، حتى تصل البلد الى تخطيط شامل لكل القطاعات ٠

ومن جهة اخرى قد تلجأ الدولة الى (تخطيط اقتصادى مؤقت) اذا كانت تمارس الاتجاه الرأسمالى منذ القدم ، ويدفعها جانب الحذر الا تسارع فى وضع خطة شاملة تنقل مسئولية السياسة الاقتصادية من الافراد الى الدولة ، وفى هذه الحالة قد تقتصر الدولة على تأميم بعض المرافق الهامة التى تستدعى مساندة الدولة وتدخلها ، أو تلجأ الى تخطيط فى ناحية أو أكثر تاركة باقى جوانب الاقتصاد القومى لحرية الافراد ، ولا شك ان أصدق مثال على ذلك ممارسة انجلترا لتجربة التخطيط فى الفترة التالية للحرب العالمية الثانية حيث كان التخطيط تخطيطا ماليا وليس ماديا ، وتخطيطا مؤقتا وليس دائما ، ثم تخطيطا جزئيا ارتكز على اسلوب التأميم الجزئى وليس تخطيطا شاملا تملك فيه الدولة كل وسائل الانتاج أو تتحمل مسئولية الاقتصاد القومى كاملة ٠

ولا ينقص من قدر هذه الانماط افتقارها لعنصر الشمول ، بل العكس قد يكون صحيحا ، وفى كلا المثالين اللذين نعرض لهما ٠ فى الأول تقدير واقعى لامكانيات الاقتصاد وقدراته ، وفى الثانى فهم واضح وواع للتوازن بين متطلبات التخطيط ، والتمسك بمبدأ الحرية الاقتصادية فى آن واحد ٠

الخطة الاقتصادية الشاملة :

يمكن تحديد الخطة الاقتصادية الشاملة بأنها مجموعة القرارات التى توضع بواسطة الدولة أو السلطة الحاكمة فى نطاق أهداف محددة ولفترة زمنية تتلاءم مع طبيعة الامكانيات ونوعية الاهداف ٠

والخطة الاقتصادية قد تكون خطة (قومية) ، اذا كانت القرارات المكونة لها قرارات (عامة) وكانت الاهداف التى تسعى الى تحقيقها اهدافا قومية ٠ ومثال ذلك استهدف رفع معدل النمو الاقتصادى ، أو التطوير الهيكلى لقطاعات الانتاج ، أو احداث تغيير جذرى فى اسلوب النشاط الاقتصادى نفسه ٠

وفى بعض الاحوال قد تكون الخطة القومية آخذة الاعتبار احداثا وظروفا غير اقتصادية ، كان توضع خطة اقتصادية شاملة مع مراعاة الظروف الحربية ، أو العوامل المناخية والجغرافية كالزلازل والبراكين ، أو فى ظل ظروف عالمية حربية تستدعى مزيدا من الحذر فى رسم الخطة ووضع الاهداف كازمات التضخم أو ازمات النقد أو ازمة الغذاء ٠

ومما تقدم يتضح ان عناصر الخطة القومية الشاملة ثلاثة :

١ ـ وضع قرارات على سبيل الالزام لتحقيق اهداف محددة ٠

٢ ـ رسم السياسات والوسائل المناسبة لتحقيق هذه الاهداف ٠

٣ ـ التزام الخطة بحدود زمنية تتم خلالها ٠

ويمكن ان نضيف الى ذلك اعتبار هام ـ وان اعتبرناه خارج عناصر الخطة ـ وهو ضرورة متابعة وتقييم ما تم فى الخطة الشاملة حتى يمكن الاستفادة منه لترشيد التخطيط فى المراحل التالية ٠

ويمكن ان نضيف الى ذلك اعتبار هام ـ وان اعتبرناه خارج عناصر الخطة ـ وهو ضرورة متابعة وتقييد ما تم فى الخطة الشاملة حتى يمكن الاستفادة منه لترشيد التخطيط فى المراحل التالية ٠

ونعرض فيما يلى لكل عنصر على حدة :

اولا الخطة مجموعة من القرارات الملزمة :

يعتبر ركن (الالزام) فى الخطة مميزا لها عن باقي الوسائل التى تتخذ فى مجال توجيه الاقتصاد القومى ، ولا ترقى الى مستوى الخطة الشاملة . ولذلك يمكن اعتبار الخطة (وثيقة) . لتقدير الامكانيات والاهداف القومية خلال مدة معينة مستقبلة .

وهى فى هذا تختلف عن مجرد التوجيهات ، أو التوصيات التى قد تتخذ على مستوى القطاعات الرئيسية فى الداخل ، أو حتى على مستوى الاقتصاد القومى وتختلف ايضا عن التوجيه الاقتصادى ، حتى ولو كان يتضمن خطة عمل تصل الى الحد من حريات الافراد أو المؤسسات أو الدولة فى نشاط أو قطاع . وقد يصل التوجيه الاقتصادى الى قوة القانون ، كقوانين تشجيع الصناعة ، أو حماية الصناعة الناشئة ، ولكنه لا يصل بحال من الاحوال لاعتباره خطة قومية شاملة. والغالب أن يأخذ التوجيه صورة سياسات أو انظمة تهتم بناحية من النواحى دون غيرها من جوانب الاقتصاد القومى ومثال ذلك سياسات التصدير أو سياسات العمالة ، أو بعض الانظمة المالية أو النقدية .

فاذا ما اتسع نطاق التوجيه الاقتصادى ليستوعب جميع انشطة المجتمع وقطاعاته الانتاجية على اختلاف درجاتها ، وتضمن فيما يمارسه سياسات بشرية ومالية ونقدية . فانه يرتقى من مرحلة التوجيه الاقتصادى الى مستوى التخطيط الاقتصادى. وتصبح قراراته (خطة اقتصادية شاملة) .

ومع ذلك لنا ملاحظتان :

أولاهما : ان أى خطة اقتصادية لابد وان تسبقها مراحل وعمليات التوجيه الاقتصادى ، ذلك ان وضع الخطة يستلزم كما سنرى (توجيها متكاملا) بين جميع قطاعات الاقتصاد . ولا بأس من طرح التوصيات فرادى الى الهيئة القائمة بالتخطيط ، فذلك له اهمية حيوية فى تقديم صورة واضحة أمام المسئولين عن الخطة ، سواء من حيث الامكانيات المتاحة واوجه استخدامها الفعلى ، أو فيما يتعلق بالتوقعات الحالية والمستقبلة لاستغلالها استغلالا يدعم الخطة ويساعد على انجاحها .

ولذلك تكون مرحلة الاعداد بالغة الحيوية ، شديدة الدقة لما يترتب على التقارير والدراسات المقدمة من فاعلية فى تحديد حجم الخطة واسلوب العمل بها ، والزمن المحدد لانتهائها .

وبناء عليه فالتوجيه الاقتصادى المتكامل ـ على المستوى القومى عماده الخطة الاقتصادية الناجحة · وكثيرا ما اجتازت بلاد مرحلة التوجيه الاقتصادى الى مرحلة التخطيط الاقتصادى الشامل بسهولة ويسر نظرا لما تضمنه هذا التوجيه من سياسات واجراءات كانت مقدمة لخطط قومية ناجحة ·

ثانيهما : ان بعض الدول التى تأخذ بنظم الراسمالية والتى تتردد فى الأخذ بمبدأ التخطيط الاقتصادى تحت اعتبارات الخلط الخاطىء بين التخطيط والاشتراكية ، بحيث تسمى ما ترسمه من خطط توجيها اقتصاديا ، وتطلق على اقتصادها لفظ الاقتصاد الموجه · وقد برزت نماذج فعلية للاقتصاديات الراسمالية الموجهة عقب الحرب العالمية الثانية ، حينما واجهت الدول أجهزة انتاجية مدمرة عجزت جهود الافراد عن اعادة انشائها ، الامر الذى استدعى تدخل الدولة تدخلا فعالا بسياسات علاجية لمشاكل البطالة ، وانخفاض الميل للاستثمار ، وضعف المستوى الفنى للانتاج ، وعدم كفاية ورؤوس الاموال العينية ···الخ ·

ومعنى ذلك ان التوجيه قد يكون (لاحقا) لظهور مسبباته ، وليس (سابقا) عليها ، وفى هذا يختلف التوجيه عن التخطيط اختلافا دقيقا ، فالتوجيه علاج لمشكلة أو لبعض المشاكل التى برزت فى الاقتصاد القومى ، وليس تجنبا لمشكلة أو مشاكل على وشك الحدوث · أما الخطة الاقتصادية فهى تشمل الاثنين معا لما لها من امتياز التنبؤ والتوسع ورسم السياسات الوقائية جنبا الى جنب مع السياسات العلاجية اثناء تنفيذ الخطة ·

ومن هذا الاعتبار الاخير تتضح أهمية عنصر التنسيق ، والذى تفوق به الخطة القومية الشاملة على برامج التوجيه الاقتصادى · فهذه الاخيرة قد تكون متناثرة ، وقد تتنافر ، وقد لا تحدث التوازن المنشود فى داخل الاقتصاد اذا ما تركز التوجيه الاقتصادى فى جانب دون اخر ·

وهكذا يكون عنصر الشمول أوفى واعم فى الخطة عنه فى التوجيه الاقتصادى ·

ومع ذلك فان مسرى التوجيه الاقتصادى لا يخلو تماما من عنصرى الالزام والشمول ، وان كان وجودهما ليس كاملا ، حتى ولو كان التوجيه برنامجا حكوميا تشرف عليه السلطات العامة نفسها ·

ثانيا : الخطة والاهداف القومية :

لا يكفى ان توضع الخطة القومية فى شكل قرارات ملزمة ، وعامة ، وانما يتعين أن يظهر بوضوح (الهدف) من هذه القرارات ولا توجد خطة بالمعنى الفنى بدون هدف • فما وضعت الخطط أساسا الا لتحقيق اهداف • وان اختلفت الخطط القومية من حيث نوعية هذه الاهداف ، فانها لا تختلف من حيث مبدأ وجودها •

ومن الطبيعى ان يكون اختلاف الاهداف راجعا الى عوامل بنيانية فى داخل الاقتصاديات محل التخطيط • ولا شك ان درجة التخلف والنمو الاقتصاديين والاهمية النسبية لقطاعات الانتاجية ، والعامل البشرى ، والعامل الفنية وغيرها تعطى اطار واضحا يتم من خلاله وضع الهدف لذلك كان على الخطة القومية ان تضع اهدافا قومية عامة ، بصرف النظر عن جزئياتها :

فلا تعارض هناك بين استهداف رفع معدل الدخل الفردى ، والعناية بالمستوى الصحى ، والعمل على محو الامية ، وبين استهداف مضاعفة حجم الصادرات وتشجيع الصناعات الوليدة ، وتعمير الاراضى أو استصلاحها •

فكل ذلك جزئيات للهدف الرئيسى ، وهو تنمية الاقتصاد القومى •

ولهذا ، تتميز الخطة القومية الشاملة عن الخطط الجزئية بعمومية الاهداف وتناسقها • بل أنها تصبح ضرورة فى الاقتصاديات الاخذة بالنمو والتى تحتاج الى نمو متوازن للاقتصاد القومى كله (١) •

من كل ما تقدم تخلص الى ان الخطة القومية الشاملة هى أرقى صور التدخل الحكومى ، لتنسيق وتنفيذ سياسات اقتصادية واجتماعية ، فى اطار أهداف مرسومة فى حدود الامكانيات المتاحة ، وفى حدود طبيعة الاقتصاد محل التجربة • وانها تشمل عنصر الالتزام معا : الالزام فى القرارات والالتزام بالاهداف المحددة لها •

ثالثا : الحدود الزمنية للخطط الاقتصادية :

ما دام التخطيط اسلوبا تنظيميا لمدة مستقبلة ، فان الزمن يعتبر عنصرا

---

(١) راجع . حمدية زهران : مشكلات تمويل التنمية الاقتصادية فى البلاد المتخلفة مع دراسة تطبيقية للخطة الخمسية الاولى فى مصر • الباب الثانى • تقييم ومتابعة الخطة فى مصر (١٩٥٩ ــ ١٩٦٤) •

اساسيا فى الخطة الاقتصادية ومن البديهى ان تختلف المدة تبعا لنوع الخطة وتبعا للاهداف اللازم تحقيقها · ومن ناحية التحديد الزمنى توجد الخطط الطويلة الاجل لوضع الاهداف الاساسية كمعدل النمو المستهدف ، أو التحول الى التصنيع أو الارتكاز على الصناعات الثقيلة · الخ · تاركة للتخطيط المتوسط والقصير توضيحا اكبر وتفصيلا للوسائل وتحديدا للاولويات للوصول الى الهدف الاساسى فى الخطة الشاملة ·

وتنقسم الخطط الاقتصادية عادة من حيث المدة الى الخطط طويلة الاجل وتتراوح بين عشر وعشرين عاما وربما اكثر والخطط المتوسطة الاجل وفى غالبا بين خمس الى سبع سنوات ، ثم الخطط السنوية ، واخيرا خطط لا تتجاوز عاما أو خططا لا تتجاوز الشهور · وفى الحياة العملية تضم الخطة الشاملة طويلة الاجل عددا من الخطط المتوسطة الاجل وهذه الاخيرة تتفرع الى خطط سنوية على النظام التالى :

١) الخطط طويلة الاجل :

يحدد فى هذا النوع من الخطط الاطار الشامل والاهداف القومية بصورة عامة ومجملة ، دون الوسائل التى تعمل على تحقيقها ، ويتراوح زمن هذه الخطط بين ١٥ الى ٣٠ سنة · ومن امثلتها الخطط الشاملة التى وضعها الاتحاد السوفيتى عام ١٩٥٧ وتجددت لـ ١٥ عاما · والخطة الاقتصادية فى المملكة العربية السعودية ١٩٧٠ ـ ١٩٨٠ والخطط فى الهند وامريكا اللاتينية وعدد كبير من البلاد التى تأخذ بالتخطيط كاسلوب اساسى للنشاط الاقتصادى وفى مقدمتها بالطبع الخطة الشاملة فى مصر ·

ومن أمثلة الاهداف الرئيسية التى تتضمنها الخطط عادة ما اشتملت عليه خطة التنمية الاقتصادية والاجتماعية فى مصر عام ١٩٥٩/٦٠ ـ ٦٤/١٩٦٥ من مضاعفة الدخل القومى فى عشر سنوات (١) بمعدل سنوى يفوق المعدل السنوى لزيادة السكان لتحقيق الرفاهية الاقتصادية وزيادة نصيب الفرد من الدخل القومى · والخطة الخمسية للتنمية الاقتصادية فى مصر ١٩٨٢/٨٢ ـ ٨٦ ـ ١٩٨٧ وهى الخطة التى تعتبر شبيهة بخطة ٦٠ ـ ١٩٦٤ من حيث الاهداف والاركان كما سنرى ·

---

١) تم وضع تخطيط جزئى فى مصر سمى برنامج السنوات الخمس للصناعة فى الفترة من ١٩٥٧ ـ ١٩٦٢ الا ان المشروع توقف عام ١٩٥٩ لبدء مصر (الجمهورية العربية المتحدة حينئذ) فى تنفيذ التخطيط الشامل وتنفيذ الخطة الخمسية الاولى ١٩٥٩ / ١٩٦٠ ـ ١٩٦٤ / ١٩٦٥ ·

ب) الخطط متوسطة الاجل :

تنقسم الخطة الشاملة (طويلة الاجل) الى مجموعة من الخطط متوسطة الاجل على مراحل تتراوح بين خمس سنوات ـ كما فى الخطة الخمسية الاولى والثانية فى مصر والخطة الخمسية الاولى فى المملكة العربية السعودية (١) ـ وبين سبع سنوات كما فى الخطة السبعية فى الاتحاد السوفييتى (١٩٥٩ ـ ١٩٦٥) والخطة السبعية التى استبدلت فى مصر بالخطة الخمسية فى الفترة من (٦٤ ـ ١٩٧٠) ٠

وهذا النوع من الخطط شائع ومعروف ، ويشتمل على التفصيلات بالنسبة للاهداف القومية والوسائل اللازمة لتنفيذ هذه الاهداف ٠

والخطة متوسطة الاجل هى جزء من الخطة طويلة الاجل ، الا انها تميز بأنها تتضمن على وجه الدقة الهدف أو الاهداف التى وضعت من اجلها فالخطة الشاملة فى مصر كانت تهدف لمضاعفة الدخل القومى فى ١٠ سنوات والخطة الخمسية الاولى كانت تستهدف زيادة الدخل القومى بنسبة معينة على ان نستكمل هذه النسبة فى الخطة التالية وهكذا : ثم ان الخطط المتوسطة الاجل تتضمن الاجراءات والوسائل والسياسات الواجبة الاتباع فى بحر هذه المدة ٠ ولاشك ان الخطط المتوسطة الاجل قد تختلف واحدة عن الاخرى سواء فى الاجراءات أو السياسات ، ولذلك هى تتميز بنوع من المرونة فى التنفيذ حتى تتلائم مع التغيرات التى تحدث اثناء تنفيذها ٠

ج) الخطة السنوية :

تنقسم الخطط متوسطة الاجل الى خطط سنوية ، وبمقتضاها توزع المشروعات المشتملة عليها الخطة الخمسية على سنوات ٠ وهى اكثر مرونة وقابلية لمواجهة التغيرات التى تحدث أو الظروف الطارئة أو الاختلافات والقصور الذى يواجه الخطط السنوية السابقة ٠ وتمتاز هذه الخطط عن سابقتها بانها تمكن القائمين على التخطيط من المتابعة والتقييم المستمر ٠ بل قد تؤدى هذه المتابعة فى بعض الاحيان الى اعادة النظر فى اهداف الخطة الشاملة أو فى الاساليب والسياسات المتبعة فى الخطط الخمسية أو السبعية٠

---

١) وضعت المملكة العربية السعودية خطتين للتنمية الاقتصادية الاولى فى الفترة ١٩٧٠ ـ ١٩٧٥ وتنفذ حاليا خطة ثالثة بعدهما الخطة الثانية ١٩٧٥ ـ ١٩٨٠ وهى ٠

د) الخطط الاقل من سنة :

قد يستدعى تحقيق الهدف سرعة التغيير لضمان قدر اكبر من المرونة والملاءمة بين ما هو مرسوم فى اطار الخطة وما واجه التنفيذ من احداث · وقد يستدعى الامر وضع خطة لثلاثة شهور أو سنة شهور وربما لشهر واحد · وغالبا ما يتم ذلك فى ظروف شديدة الحساسية : كظروف الحرب او الاوبئة او الظروف الجغرافية الشديدة كالفيضانات أو الزلازل والبراكين أو لمواجهة ازمة اقتصادية ··· الخ · وفى مثل هذه الاحوال ينغير اطار الخطة كليا او جزئيا حسبما تقتضى الاحوال · ومثال ذلك ما حدث فى مصر اثناء الحرب مع اسرائيل عام ١٩٦٧ حيث تم اعادة النظر فى الخطة الخمسية التى كان يجرى تنفيذها لتتلاءم مع الظروف العسكرية الطارئة · ومن هذه الناحية قد ينقلب التخطيط من للتنمية الى تخطيط للحرب وهى أمور كلها تختلف من بلد لآخر تبعا لظروفها ·

اثر المدة على نوعية التخطيط :

ذكرنا ان التخطيط قد يكون قصير المدى أو تخطيط طويل المدى ·

ويقصد بقصر المدى فترة زمنية قصيرة لا تتعدى الخمس سنوات ، اما طول المـدى فهو فترة زمنية طويلة تبلغ نحو ربع القرن ويميزهـا وجـود خصائص أو صفات يستمر وجودها لمدة طويلة تسمى خصائص طويلة المدى وربما تكون هذه الخصائص نتيجة انظمة اجتماعية متأصلة أو قديمة أو نتيجة وجود قوانين أو مؤسسات أو عادات استمرت لمدة طويلة ولذلك يصعب تغيير هذه الخصائص بالسياسات المختلفة أو القوانين تعمق جذورها فى المجتمع ويتاثر الاقتصاد بهذه الخصائص طويلة المدى

وللمدى الطويل معنى اخر فقد تشير بالمدى الطويل الى ما يمكن تحقيقه فى مدة طويلة تصل الى ربع القرن ، ونلاحظ ان الصفات أو الخصائص التى تستمر على المدى الطويل تؤثر على ما يمكن تحقيقه فى المدى القصير وفى المدى الطويل ·

وينقسم التخطيط الى نوعين :

النوع الاول : هو التخطيط العينى المباشر ، وفيه تؤسس الحكومة هيئة للتخطيط المركزى لتحديد وتقرير الكميـات الكلية للانتاج فى مدة معينـة ثم تحدد وحدة التخطيط العناصر الضرورية اللازمة للانتاج وتفرض على كل وحدة من وحدات الانتاج حصة معينة حتى يتم انتاج الكميـات المقررة فى

المدة المحددة ويتم توزيع السلع الاستهلاكية بنظام البطاقات دون أن تلعب الاسعار أى دور فى تنظيم التوزيع ·

والنوع الثانى : من التخطيط هو التخطيط غير المباشر ، وفى هذا النوع تقرر هيئة التخطيط الكميات الكلية لاهم المنتجات ومن وظيفتها تقرير السياسة والقوانين الاساسية التى بها تشجع انتاج الكميات المقررة ، هذه الطريقة تتضمن نشر المعلومات باستمرار عن الاستثمارات وأنواعها واتجاهاتها والاسعار المختلفة والميزان التجارى وبذلك يتصرف المستثمرون على مدى هذه المعلومات التى تسمى اشارات السوق ، ويمكن ان تكون وحدات الانتاج خاصة او عامة ما دامت ادارتها تتصرف حسب اشارات السوق ، ويمكن للحكومة ان تزيد التحكم فى الانتاج عن طريق منح اعانات لبعض الشركات أو تقرير ضرائب على انتاج بعض السلع أو زيادة أو خفض الجمارك على بعض السلع أو مواد الانتاج ، كل ذلك يؤثر على الاشارات الاقتصادية فى السوق ، ويمكن بها التحكم فى وجهات الاستثمار والاستهلاك ·

وبذلك لا يقل دور الحكومة فى هذا النوع من التخطيط عن دورها فى النوع الاول من التخطيط · الا ان النوع الثانى يعتمد كثيرا على ميكانيكية السوق ودور الاسعار فى الانتاج والتوزيع ·

ويمكن استخدام النوعين من التخطيط فى الدولة الواحدة بحيث يخضع بعض اجزاء الاقتصاد للنوع الاول والاجزاء الاخرى للنوع الثانى ، ومعظم الدول تتبع النوعين من التخطيط فى الوقت نفسه ولكن المهم هو تنظيم الانتاج للوصول الى اهداف معينة ·

وفى هذا المجال تثور عدة قضايا كل منها يتكامل مع الاخر رغم تميز كل موضوع بأهمية خاصة ومنها مثلا :

أولا : انه ما يحدث فى الاقتصاد فى المدى القصير يؤثر على ما يحدث فى المدى القصير التالى له وهكذا ؛

ثانيا : ان اهم اهداف التخطيط فى المدى الطويل هو خلق نظام اقتصادى مرن يستجيب بسهولة وسرعة للفرص الجديدة ·

وعادة ما يبدأ عمل التخطيط بافتراض بعض المعدلات الهامة التى لها تأثير طويل المدى على مسار الاقتصاد ومن أهم هذه المعدلات معدل زيادة السكان ومعدل تكوين رأس المال ومعدل زيادة الانتاج لعوامل الانتاج ·

ولو أن ثبات هذه المعدلات غير واقعى وغير مؤكد الا ان التغير الذى قد يحدث ضئيل ، وعلى ذلك يمكننا افتراض ثبات المعدلات لكى نتمكن من عمل التخطيط فمعدل زيادة السكان قد ينقص قليلا حتى عام ٢٠٠٠ ولكن من الخطأ ان نبنى خطة على هذا الاساس . وبالنسبة لمعدل تكوين رأس المال على المدى الطويل فيمكن افتراض استمرار المعدل السنوى الحالى الذى لا يزيد عن١٥٪ من اجمالى الناتج القومى ، ومن الخطأ افتراض زيادة الاستثمار الاجنبى زيادة كبيرة وفى بعض الاحيان يمكننا افتراض ثبات معدل زيادة انتاجية عوامل الانتاج الا ان الزيادة غالبا ما تكون ضئيلة حتى فى المدى الطويل .

ويمكن افتراض ثبات كمية الأرض الصالحة للزراعة فاذا كانت هناك خطة للاصلاح الزراعى فيمكن تقدير الارض الصالحة للزراعة على اساسها ولعل من أهل المتغيرات التى يجب ان تؤخذ فى الاعتبار عند عمل التخطيط هى التكنولوجيا (الوسائل الفنية للانتاج) وهى من اصعب المتغيرات تقديرا وفى حالة جمهورية مصر يمكن افتراض الاتى :

١ ــ ان معدل نمو السكان لن يقل عن ١٪ سنويا .

٢ ــ ان معدل تكوين رأس المال يساوى ١٥٪ من مجمل الناتج المحلى .

٣ ــ انه لن يكون هناك تغيير تكنولوجى كبير يكفى لان يجعل مصر قادرة على الاكتفاء الذاتى من الغذاء وان من الممكن زيادة معدل انتاج الفدان وبهذه الافتراضات يمن الاختيار بين احدى السياسات الاقتصادية التالية والتى يتم وضعها فى جدول الاولويات حسب الاهمية كما ستوضح فيما بعد .

أ) أما التركيز على البرامج الانتاجية الصناعية بغرض التصدير للخارج على ان تستورد مصر بعض الغذاء . وهذا يثير موضوع الانتاج للتسويق المحلى أو التصدير ثم يثير عبء الاستيراد من الخارج للمواد الغذائية .

ب) أو ان تركز على برنامج اصلاح الاراضى ليمكن تحقيق الكفاية الذاتية من الغذاء . ولهذا يكون التركيز على برامج فى الداخل وهى سياسه طويلة المدى .

ج) ان تتجه بمشروعات الاسكان بعيدا عن الاراضى الصالحة للزراعة لكى توفر مساحات زراعية كافية للغذاء وفى الوقت نفسه تحقق النجاح فى الانتاج الصناعى . وهو هدف يتضمن اكثر من سياسة ودرجة نجاحه متعلق بمدى ارتباط وتكامل هذه السياسات .

ولاقررا احدى السياسات السابقة يجب تجديد بعض القيم التقريبية والمعدلات على المدى الطويل ، ولو ان هذه المعدلات والقيم من الصعب تحديدها كما ذكرنا من قبل ، فمثلا يصعب تحديد الطلب الخارجي على السلع المصرية المصنعة على المدى الطويل حيث تلزم معرفة تكاليف واسعار هذه السلع ومقارنتها باسعار السوق الدولية كما يصعب معرفة اقبال الناس على المعيشة فى الاماكن الصحراوية بعيدا عن نهر النيل · وعلى ذلك يصعب اقرار سياسة معينة وقد تفيد الدراسات فى هذا المجال ولكنها تستلزم وقتا طويلا وفى النهاية لا يمكن الوصول الى حقائق مؤكدة ·

ويمكن تلافى الكثير من الاخطاء اذا كان التخطيط للمدى القصير (خمس سنوات فقط) وذلك لفترات متوالية فمن المحتمل الا تتغير المعدلات والقيم المحددة لمسار الاقتصاد كثيرا فى فترة خمس سنوات ·

وخلال فترة الخمس سنوات نلاحظ تاثير الخطة الاقتصادية على العمالة ، والدخل القومى والفردى وتوزيعه ، والميزان التجارى ، كما نلاحظ التغيير فى المعدلات والقيم المحددة لمسار الاقتصاد ، وعلى ضوء هذه الحقائق والتغيرات يمكن عمل خطة للخمس سنوات التالية ·

ويمكن بهذه الطريقة للتخطيط العمل على تغيير المعدلات والقيم المحددة لمسار الاقتصاد بما يتلاءم مع التنمية الاقتصادية والاهداف طويلة المدى وذلك لان لان القيم فى المدى القصير تؤثر على مسار الاقتصاد فى المدى الطويل كما أن القيم الثابتة فى المدى الطويل تؤثر على مسار الاقتصاد فى المدى القصير· ·

ومن مزايا التخطيط فى المدى القصير ان هناك بعض النقط يمكن تحقيقها فى مدة واحدة قصيرة ولا يمكن الاستمرار فى تحقيقها لمدة ٢٥ سنة فمثلا يمكن زيادة انتاجية العمال ٥٪ سنويا لمدتين قصيرتين فقط (عشر سنوات) ولكن لا يمكن الاستمرار فى زيادة الانتاجية بالنسبة نفسها لمدة ٢٥ سنة كذلك يمكن تحقيق التغيير السريع فى توزيع الدخل لمدتين من التخطيط القصير المدى ولا يمكن الاستمرار فى التغيير بالسرعة نفسها لمدة ٢٥ سنة ·

هناك أيضا امور مؤقتة فى التخطيط مثل الحصول على قروض خارجية لمدة قصيرة فيمكن ان تقبل النقص فى ميزان المدفوعات لمدة خمس سنوات ولكن لا يمكن ان نقر ذلك لمدة ٢٥ سنة ، كذلك اذا وجدت بعض عوامل لانتاج الطبيعة مثل البترول والتى لابد ان تفقد بعد زمن معين فالتخطيط قصير المدى يسمح لنا بالاستفادة من عائد البترول فى بناء وتنمية الاقتصاد

بحيث يمكن فى المستقبل الاحتفاظ بالمستوى نفســه الذى ســمح به وجــود البترول

أى ان التخطيط على فترات قصيرة المدى يمكننا من الحالات المؤقتة التي لا ينتظر أن تستمر ، ويجعل الاقتصاد قابلا للاستجابة للعوامل المتجددة والمتغيرة باستمرار فهو يؤثر ويتأثر بهذه العوامل ·

واذا أردنا تحديد أهداف اقتصادية طويلة المدى تحقق أهداف المجتمع في المستقبل فيمكن تحقيق هذه الاهداف على فترات خلال التخطيط قصير المدى أي ان كل خطة قصيرة تكون خطوة نحو تحقيق الاهداف طويلة المدى ·

قد يفكر البعض فى اهداف مثل الكفاية الذاتية من الغذاء وقيام صناعات ثقيلة وقيام صناعات حربية ولكن ذلك قد يكون غير ممكن والافضل أن يكون الهدف الاســاسى للتخطيط هو خلق نظام اقتصــادى يســتجيب للتغيرات الاقتصادية العالمية ويتغير بسهولة ليستفيد بالفرص الاقتصادية ·

ان بناء سلسلة من الصناعات لا يحل المشكلات الاقتصادية لان الصناعات تبلى وتصير غير مرنة خاصة اذا اريد للاقتصاد أن يصبح مصدرا لكثير من الصناعات ، فان الخطأ تحديد نوعية الصــناعات مقدما ، بل الافضــل ان تحاول الحكومة خلق الجو الاقتصادى الملائم لتشــجيع قيام الصــناعات وتصديرها ، والجو الذى يساعد على تقليل التكاليف والبحث عن اسواق جديدة ·

وعلى الرغم من ان المرونة والتأقلم امران مهمان فى التخطيط الاقتصادى الا ان قيام أى صناعة أو مشروع يربط بعض عوامل الانتاج لفترة طويلة بحيث تغيير يصعب استعمالها · وعلى ذلك ينبغى عمل ابحاث لاستكشاف افضل الاوجه لاستعمال عوامل الانتاج أى اربح الصناعات والمشروعات · ومن الافضل ان تقوم هيئة التخطيط المركزى وهى هيئة حكومية بهذه الابحاث حيث تتوفر الوسائل اللازمة للبحث ، أما الهيئات والافراد الخاصة فيحسن ان تقوم بالاستعلام عن التكاليف والطلب على الســلع ومن وظــائف هيئة التخطيط ايضا امداد مؤسسات الانتاج سواء قطاع عام أو خاص بالمعلومات الخاصة باستثمار فى الطرق والمواصلات ووسائل الاتصال التى لها أهمية كبرى للانتاج وكلمــا كان البحث دقيقا وصــادقا كلما ســاعد على نجــاح الصناعات ونموها وحقق الاقتصاد اهدافه المرجوة ·

ومن المهم جدا فى المدى الطويل أن يكون هناك خطة ثابتة كاملة عن انشاءات الطرق والمواصلات العامة ووسائل الاتصال ومصادر الطاقة ويمكن

ايضا فى المدى الطويل تغيير معدل نمو السكان وتحديد معدل تلوث البيئة الا ان اهم اهداف المدى الطويل هو خلق اقتصاد مفتوح وخلاق للفرص الجديدة

ولاشك ان نظام التخطيط غير المباشر الذى يعتمد على حرية السوق يخلق نظاما اكبر فاعلية واستجابة لاحتياجات السوق والتنمية عن نظام التخطيط المباشر ٠

ويحتاج نظام التخطيط غير المباشر الى العلم في الاقتصاد والتسويق والادارة ويتطلب من الحكومة التدخل الحكيم فى انواع الانتاج كما ذكرنا من قبل وتعمل بهذا النظام فى السنوات الاخيرة ، بولنده ويوغوسلافيا والمجر تعتبر سياسة الانفتاح الاقتصادى القائمة في مصر خطوة نحو هذا الاتجاه كما سيرد في الجزء الخاص لسياسة الانفتاح الاقتصادى ٠

مراحل التخطيط الاقتصادى :

تضمن التعريف السابق للخطة انها العملية التي يتم بمقتضاها اتخاذ قرارات لغرض تحقيق اهداف معينة خلال مدة من الزمن ٠ ومعنى ذلك ان كل تخطيط يحدد اهدافا للنشاط الاقتصادى ، مرتكز اساسا على الامكانيات القومية المتاحة ، ويضع مى اعتباره افضل الوسائل التى تحقق هذه الاهداف مى حدود الامكانيات والعملية فى حد ذاتها انعكاس لطبيعة المشكلة الاقتصادية التى تتمثل فى الموارد المحدودة والحاجات المتعددة ، وفى ضرورة توزيع الموارد على هذه الحاجات توزيعا امثل يكفل اقصى قدر من الاشباع على المستوى القومى ٠ ومن ذلك يتبين ان وضع الخطة الاقتصادية لابد ان يمر بعمليات ثلاثة ٠

اولا : تقدير الامكانيات القومية :

ثانيا : تحديد الاهداف القومية ٠

ثالثا : اختيار الوسائل التى تحقق الاهداف فى حدود الامكانيات ٠

١) تقدير الامكانيات القومية :

ان كل خطة اقتصادية محددة يجب ان يجرى اعدادها على ضوء الإمكانيات من مراحل الخطة ٠ وغالبا ما يستلزم الامر فى هذا النطاق الالتجاء للمحاسبة القومية والوسائل الاحصائية المعرفة ٠

ولدراسة الامكانيات يستلزم التوسع فى مفهومها بحيث لا تقتصر على حساب الامكانيات الحالية ، بل الامكانيات المتاحة خلال مدة الخطة بأكملها ،

كما يراعى عدم الاكتفاء بحصر هذه الامكانيات(١) ، وانما يتعين قياس درجة كفايتها الانتاجية وقدرتها على المساهمة الفعالة فى انجاح الخطة ، ودرجة تشغيلها ومدى الاستفادة من العوامل الاخرى التى تساعد الارتفاع بدرجة التشغيل • ثم ان دراسة الامكانيات القومية تساهم فى ايضاح مدى توافر كل نوع منها بالنسبة للانواع الاخرى وتوافر كل عامل من عوامل الانتاج بالنسبة للاخر ، كما تبدو فائدة معرفة هذه النسب فى اقامة الهيكل الاقتصادى المتناسق مع الامكانيات القائمة ، حتى لا تحدث اختناقات أو اختلافات أثناء التنفيذ •

ب) تحديد الاهداف :

ومن المهام الجوهرية التى يتعين التصدى لها فى مرحلة اعداد الخطة الاقتصادية والتنسيق بين الاهداف وبدون هذا التنسيق لا تكون هناك خطة وانما يصبح الامر مجرد تجميع لبرامج جزئية ، ينقصها التناسق ويتعذر معها الاستمرار السليم •

ومن البديهى ان الاهداف القومية يتم تحديدها فى ضوء الامكانيات القومية ، ومن ثم يصبح من الضرورى قبل تحديد الاهداف دراسة المشاكل الاقتصادية على المستوى القومى ، اذ لكل اقتصاد سماته وخصائصه ومشاكله الخاصة الى طبيعة نظامه ، والى طبيعة هيكله وبنيانه مما لا يجوز معه استعارة أهداف خطة قومية لبلد ما ، ولا اقتباسها ، الا فى الحدود التى تناسب طبيعة هذا الاقتصاد وامكانياته فليس هناك خطة بعينها تصلح لاقتصاد بصورة مطلقة فالمشاكل التى تواجه الاقتصاد الاشتراكى مثلا غير تلك التى تواجه الاقتصاد الرأسمالى ، والمشاكل التى تصادف الدول المتقدمة تختلف كثيرا عن تلك التى تعانيها البلاد المتخلفة • ولذا يجب الحذر فى وضع هياكل واطارات التخطيط من تجاهل الطابع الاقليمى للاقتصاد محل التجربة • خاصة وان وضع اطار التخطيط قد لا يكون بالضرورة هيكليا للانماط والانجاهات التى كانت سائدة فى البلد من قبل •

ج) عملية الاختيار الاقتصادى :

اذا ما تم تحديد الامكانيات القومية ورسم الاهداف القومية للخطة امكن

---

١) والامكانيات القومية المقصودة هنا هى الالات والمبانى والأراضى والمواد الاولية والمدخرات والقروض والاعانات الخارجية ، واليد العاملة الفنية وغير الفنية وكل ما يساهم فى العملية الانتاجية من عناصر الانتاج التى تتكون نتيجة التاليف بين الارض والعمل ورأس المال •

الانتقال الى اختيار الوسائل التى تحقق هذه الاهداف فى ضوء الامكانيات ، ودراسة الوسائل التى تتضمن اختيار المشروعات التى تقوم بتحقيق الخطة ، وهذا ما يطلق عليه « عملية الاختيار الاقتصادى » وتحتوى هذه العملية على عنصرين رئيسيين :

١ ـ تحديد الانتاج من حيث الكم والنوع : أى اختيار المناسب من المشروعات وتحديد حجمها على مستوى القطاعات الرئيسية . ويمثل هذا العنصر الجانب المادى للتخطيط .

٢) تحديد كيفية هذا الانتاج : أى دراسة الطرق الفنية اللازمة فى ضوء الامكانيات المتاحة وهو الجانب الفنى من التخطيط .

اختيار المشروعات لتحقيق الخطة الاقتصادية :

ترتبط عملية اختيار المشروعات فى مضمونها بتحديد اهداف الخطة . وهى تتفاوت من حيث الاهمية . ولهذا فان لبعضها أولوية على البعض الاخر وهذه الاولويات بالطبع لا تحدد مرة واحدة والى الابد ، بل انها تختلف باختلاف الظروف الاقتصادية وتطور حاجات الجماعة لذلك يتعين ان تكتسب هذه الاولويات قدر كاف من المرونة أثناء التنفيذ حتى تكون كفؤا للاستجابة لكافة الظروف المستقبلة .

ومن المعروف مثلا أن الهدف الرئيسى للتخطيط الاقتصادى فى البلاد المتخلفة هو الارتفاع المنتظم بمستوى معيشة الافراد وتحقيق الاشباع المتزايد للحاجات الاجتماعية ، وذلك هدف لا يمكن بلوغه بطريقة مستقرة الا من خلال تحقيق اهداف وسيطة ، بل من المتصور ان يكون لبعض هذه الاهداف الوسيطة خلال فترة معينة أولوية على غيرها من الاهداف ، وهذه الاهداف الوسيطة قد تكون فى مجال الاستهلاك ، وقد تكون فى مجال الانتاج ، وقد تكون فى شكل مشروعات مستقبلة . حالية أو مشروعات ولذلك تتطلب عملية « الاختيار الاقتصادى » ان تقوم الدولة بتحديد « حاجات الاستهلاك » أى تحديد كمية السلع اللازمة لاشباع الحاجات فى المجتمع . كذلك ان تقوم بتحديد « حاجات الانتاج » أى كمية عناصر الانتاج (الارض والعمل ورأس المال والالات ... الخ) اللازمة لكل فرع من فروع الانتاج مع مراعاة ان هذا الانتاج قد يخصص لسلع الاستهلاك أو قد يخصص لسلع الاستثمار (سلع رأس المال) .

اذن فاختيار المشروعات اللازمة لتحقيق أهداف الخطة اختيار ذو شقين ، أو هو اختيار مزدوج ، فهو من ناحية اختيار للحاجات التى تشبع

(من ناحية الاستهلاك) ، وهو اختيار (لوسائل الانتاج) التى تحقق اكبر قدر من الاشباع ، وكلا النوعين من الاختيار مرتبط بالنوع الاخر ويتكامل معه بل ان تفضيل احدهما على الاخر يؤثر فى الشكل النهائى للخطة ويكون لذلك أثره المباشر على الهيكل البنيانى باكمله ٠

ولتوضيح ذلك نذكر ان تحديد الحاجات التى تشبع ، يحدد بالضرورة بنيان الانتـاج ، أو يحدد كيفية توزيع عوامل الانتـاج (من اراضى وعمل ورأس مال وخبرة فنية وآلات ٠٠٠ الخ) بين مختلف فروع الانتاج كالزراعة والصناعة والخدمات ٠ وكلما زاد نصـيب قطاع منها من عوامل الانتـاج اتصف البنيان الاقتصادى بوضعه اثناء تنفيذ الخطة فتصبح الخطة ، (خطة صناعية أو خطة زراعية وهكذا ٠٠٠) ٠

وكذلك يترتب على توزيع عوامل الانتاج بين مختلف المنتجات ان يتحدد حجم ونوع الحاجات التى تشبع ٠ فاذا كان الاهتمام مركزا على اشـباع الحاجات الاستهلاكية فى المجتمع اتجه توزيع عوامل الانتاج الى المشروعات المنتجة للمواد الاستهلاكية ، وعلى العكس من ذلك لو كان اتجاه الخطة الى التركيز على الصناعات الرأسمالية تضاءل نصيب الصناعات الاستهلاكية من عوامل الانتاج ٠ ولكل منها اثار بعيدة المدى ليس على شكل ومضمون الخطة فحسب ، بل على النتيجة النهائية لمكونات الاقتصاد القومى اثناء وبعد انتهاء الخطة كما سنرى ٠

وبوجه عام تقوم عملية الاختيار الاقتصادى على اساس مراعاة ثلاثة اعتبارات مترابطة :

أ) الاختيار التكنولوجى أو الفنى ٠

ب) توزيع الاستثمارات ٠

ج) المستوى النسبى للاستهلاك والاستثمار ٠

وهى أمور ـ لاهميتها ـ نفرد لها فصلا خاصا وهو موضوع الاولويات فى التخطيط ٠

فاذا ما تكاملت هذه العناصر بقى تنفيذها ، أى اتخاذ أفضل الوسائل بقصد تحقيق الاهداف المنشودة وتبدو أهمية الجوانب التكنيكية بصفة خاصه اذا ما تأكدنا من ان الهدف والوسيلة يتناسبان بعضهما لبعض ، ويتفقان مع الامكانيات الموضوعة ويعبران عن الاولويات المقررة ٠

ومع ذلك يتعين النظر الى ان اعداد أى خطة اقتصادية عمل لا ينحصر فى جهاز التخطيط وحده ، بل يشاركه فى ذلك القائمين على النشاط الحكومى والنشاط الاجتماعى • كما ان نجاح الخطة يستدعى الا تكون اعمال التحضير كلها فى مستوى الهيئات الحكومية اذ لابد من مشاركة الوحدات الاقتصادية بالانتاج والتوزيع فى تحديد الاطار النهائى لها •

ولما كان هناك فرق بين التخطيط « والبرنامج الاقتصادى » فالاخير يقوم على تقديرات معينة فى مجالات معينة بحيث يكون تاثير التخطيط الشامل عليه ضعيفا

وسنتناول فى النقط الثلاثة القادمة الاساليب الواجبة الاتباع حتى تظهر الخطة فى صورتها النهائية وهى :

١ ـ الاساليب السابقة على الخطة •

٢ ـ الاساليب اللازمة لاعداد الخطة •

٣ ـ الاساليب الفنية لتنفيذ الخطة •

الاساليب الفنية السابقة على وضع الخطة :

اذا كان التخطيط الاقتصادى والخطة يستلزمان أهدافا معينة يتحقق بها النمو والتقدم ، فهذا يعنى ان التخطيط ما هو الا وسيلة لغاية ، أو أداة لتحقيق هدف • ولكى يمكننا تحقيق هذا الهدف لابد من تعبئة كل الموارد الحقيقية المتاحة فى الاقتصاد القومى ، تعبئة سليمة مدروسة ، ويعنى على ذلك الا يقف الهدف عند مرحلة التعبير أو التمنى ، فالظروف الاقتصادية والاجتماعية والسياسية الموجودة فى اللحظة التى تبدأ فيها تنفيذ الخطة ، والاحتمالات المستقبلة اثناء التنفيذ • أمور هامة فى المراحل الاولى لرسم اطار التخطيط •

وتقدير الامكانيات القومية مثلا يستدعى الاستناد الى الناحية الاحصائية بصفة اساسية ، وان كان ذلك لا يتطلب (تفصيلا) بحيث يكفى ان يكون هناك نوع من التعبئة الاحصائية ولو بصفة أولية • وتبدو ضرورة ذلك فى الاقتصاديات المتخلفة التى لم ينمو فيها الجهاز الاحصائى نموا يجعله لائقا للقيام بمسئوليته على الوجه الاكمل فى أول مراحل التخطيط •

واذا كان الامر يتعلق بالاختيار بين الاخذ بالاحصاءات المتاحة أو الانتظار لحين اكتمال الجهاز الاحصائى ، فان طموح البلاد الاخذة فى النمو يدعوها للاخذ بالحل الاول •

وبوجه عام تشمل النواحى الاحصائية حصرا لما يلى على سبيل المثال :

أولا السكان :

يعتبر العنصر البشرى مكونا هاما من مكونات الثروة القومية · وحصر عدد السكان فى البلد يكون فى أقرب تاريخ ممكن لوقت التخطيط ، مع بيان التوزيع الجغرافى وتحديد موقع السكان بالنسبة للثروات الطبيعية· كما يشمل التركيب العمرى فى اطار معدلات المواليد والوفيات والهجرة :

وتظهر اهمية ذلك فى بيان النسـب الكلية للقوة العاملة ، وللاطفال ، ولغير القادرين على الانتاج حتى يمكن تحديد عنصر العمل تحديدا أقـرب للدقة · كذلك يشمل الاحصاء التركيب الاجتماعى والمهنى للسكان سواء على النطاق القومى أو الاقليمى ، ويكشف التركيب المهنى بوجه خاص عن انواع النشاط الاقتصادى التى يمكن تنميتها بسهولة اكبر ، والقطاعات التى تقتضى بذل جهد خاص فى تأهيل أفرادها مهنيا سواء فى الزمن القصير أو الزمن الطويل ·

وبالطبع يكون المرغوب فيه ـ أن يتم الحصـول على بيانات عن عـدد السكان فى فترات مختلفة ، حتى يمكن تحديد معدل التغيرات التى تطرأ على السكان وربط ذلك بأهداف الانتاج والاستهلاك والخطوط العريضة فى الخطة الشاملة ·

وعموما ، ومع مراعاة الاقتصـاديات المتخلفة التى لم يكتمل جهازها الاحصائى ـ لابد من تكملة البيانات الاحصائية المتعلقة بالحجم الاجمالى للسكان بمعرفة معدلات المواليد .ومعدل الخصوبة بقدر الامكان على حسب الفئات الاجتماعية المبينة ، وذلك عامل يساعد الى حد كبير على تحديد حجم السكان فى المستقبل وتركيب السكان فى فترات مختلفة · كما يتعين اجراء التقديرات المنتظرة للتغيرات التى يحتمـل ان تطرأ على تلك المعـدلات فى المستقبل القريب أو البعيد على السواء ·

ثانيا : الانتاج :

تشمل الاحصاءات التمهيدية قبل وضع الخطة اعطاء صورة عن حجم ونوع المنتجات الرئيسية وقيمتها ومعرفة الانتاج الجارى على وجه التقريب ، وقيـاس قدرات الانتـاج التى يمكن اسـتخدامها فورا ، وتلك التى يمكن استخدامها اثناء الخطة · ولسوف نتعرض لذلك عند بحث مشـكلة اختيار

المشروعات سواء من حيث الحجم أو المستوى الفنى · وسنعرض لمعيار الاخذ بذلك فى مجال التعرض للمشاكل التى تصادف وضع الخطة الاقتصادية ·

ثالثا : البيانات الخاصة بالتجارة الخارجية :

من الضرورى حصر كمية قيمة الواردات والصادرات فى الاقتصاد القومى وكذلك حصر الاسواق ودراستها دراسة احصائية كاملة ، وتحديد الاتجاهات المحتملة على ضوء الاتجاهات الموجودة فى حالة وضع الخطة مع التعرض لدراسة امكانيات النفاذ الى الاسواق الخارجية سواء من حيث التوسع فى الاسواق الحالية أو بخلق اسواق جديدة للمنتجات المصدرة ، ودراسة العقبات التى تعترض التسويق الخارجى ·

رابعا : البيانات الخاصة بالواردات والاستخدامات :

يجب تحديد الموارد المتاحة الجارية فى المجتمع ، وتشمل الانتاج المحلى ومجموع الواردات فى فترة معينة · ويستلزم معرفة هذه الموارد ، معرفة « الاستخدامات » التى استخدمت فيها وهى اربعة أنواع :

أ) حجم الاستهلاك النهائى الجارى : وهو تحديد احصائى لاستهلاك الافراد واستهلاك الدولة والهيئات العامة وعمل تقسيمات اكثر تفصيلا لكل نوع منها ·

ب) حجم الاستثمارات : وهى حصر المنتجات التى لا تتسرب الى الاستهلاك . وانما تسهم فى الانتاج الجارى وتنقسم الى نوعين . الاستثمارات فى رأس المال الثابت · أى المبانى والمعدات والالات والمرافق ··· الخ · سواء القائم فعلا فى المجتمع أو المطلوب اضافته ، والاستثمارات فى المخزون وهى عبارة عن الزيادة فى المخزون من المواد التى يمكن استخدامها فى أى لحظة اثناء تنفيذ الخطة · ويتفرع من ذلك عدة تقسيمات اخرى لا داعى للاطالة فيها وانما هى تقسيمات تكون حسب الهدف الموضوع فى قطاع الاستثمار ·

ج) الاستهلاك الوسيط : يمثل الاستهلاك الوسيط بندا هاما من البنود التى تساهم فى اعطاء صورة تقريبية عن حجم الموارد المشتركه فى الانتاج · ويشمل مواد أولية وسلع وسيطة · ويحتاج هذا الاحصاء لمزيد من الدقة فى الاحصاء حتى لا يحدث ازدواج أو تكرار ·

د) الصادرات : وتتضمن احصاءاتها · الكم والنوع والقيمة والاتجاه الى الاسواق الخارجية ، ودرجة الاكتفاء الذاتى وحجم الفائض ونوعه ·

خامسا : المنتجات وتوزيع الدخول :

يترتب على تحقيق الانتاج وتداول المنتجات عادة فى المجتمع أن يتم توزيع جديد للدخول لم يكن موجودا من قبل ، ولذلك يتعين ان يضاف الى بيانات السكان والانتاج والتجارة الخارجية والموارد والاستخدامات عن (دورة مختلف المنتجات واثمانها) وتوزيع الدخول النقدية واستخداماتها ، وذلك امر تبدو اهميته عند دراسة الدخل القومى . ودخول الافراد وقياس معدلات الاستهلاك ، ومعدلات الادخار فى المجتمع ٠

سادسا : الامكانيات القومية الاخرى :

أن عمل حصر تقريبى لامكانيات المجتمع بوجه عام يتطلب المئات من الاحصاءات التى تشمل البيانات عن المناجم والمحاجر والممكن استغلالها ٠ والمواقع المائية وامكان قيام محطات لتوليد الطاقة المحركة بها أو خزانات للرى ثم بيانات عن الاحوال الجوية والامطار والمجارى المائية ، واحصاءات عن المساحات المزروعة والقابلة للزراعة أو للاستصلاح كذلك يتطلب الحصر بيان بالمساحة المحصولية وأنواعها ٠٠٠ الخ ٠ فضلا عن بيانات عن الثروة المائية والحيوانية الحالية والمتوقعة ٠

سابعا : الموارد المالية :

وتشكل احصائيات الموارد المالية أهمية خاصة فى البيانات اللازمة للخطة ، وقد أرجأنا عرضها الى اخر جزء لان العمليات الاقتصادية تثير حركة واسعة فى الموارد المالية ٠

ففى نطاق الانتاج مثلا تتولد دخول نقدية (أجور ومرتبات) تستخدم فى شراء السلع والخدمات ٠ وفى الحقيقة ان الاموال فى تخصيصها لتحقيق أهداف الخطة انما هى اداة حساب فضلا عن كونها أداة تنفيذ ، واذا كان الانتاج هو العنصر الرئيسى فى الخطة فان (الدخل) و (الاستهلاك) و (الادخار) تعتبر من أهم عناصر الخطة ، ولذلك لابد ان تعد احصاءات دقيقة عن كل من الدخل القومى والدخل الفردى ومستوى الاستهلاك ، ومعدل الادخار على المستوى القومى ، مع اجراء دراسة على هذه المعدلات فى فترات متقاربة ، واجراء مقارنات بالواقع ولما تم تنفيذه فى اثناء الخطة فى حدود الموارد المالية المتاحة سواء من الداخل أو من الخارج ٠ وهذا يستدعى دراسة مصادر التمويل الداخلية والخارجية ، والتعرض لاحصائيات الادخار الداخلى ، والاستثمار فى القطاعات المختلفة من ناحية النفقات والعائد

المنتظر ، واجراءات التنفيذ والتشغيل ، وربط ذلك بالاحصائيات المقدمة عن العمالة والموارد والاستخدامات ... الخ .

اما طريقة الحصول على البيانات اللازمة فانه نظرا لتنوع البيانات ، يمكن الالتجاء الى طريق الحصر والتعداد كما هو حادث فعلا في احصائيات السكان ، أو الثروة الحيوانية ، كما يمكن جمع البيانات بطريقة العينات الاحصائية ، وخاصة في البلاد المتخلفة حيث يكون من الميسور تقدير الانتاج الزراعى مثلا بطريق العينة الاحصائية أو تقدير الانتاج الحرفى بطريقة العينة عند تعذر الحصول على احصائيات شاملة .

كذلك يفيد (البحث التكنيكى والتصوير الشمسى ، والاقمار الصناعية) فيما اذا تعذر الاخذ باسلوب الاحصائيات أو العينة كما هو الحال فى دراسة ثروة الغابات ، والمساحات المائية الشاسعة أو الصحراوية . وقد استخدمت هذه الوسائل فى مصر لمسح الثروة الزراعية والمساحات غير المستغلة . وجارى حاليا حصر الثروات والصحارى فى مصر سواء من حيث الاراضى الصالحة للزراعة أو مصادر المناجم والطاقة المحركة .

ويتم فحص البيانات بوضعها فى شكل جداول احصائية ، ومحاسبية (وهذا ما يتعلق بعلم المحاسبة الاقتصادية القومية) ويمكن عن طريقها استخلاص الكميات الاجمالية القومية مثل الانتاج القومى . الدخل القومى ، الاستثمار الكلى ، الاستهلاك الفردى ، الاستهلاك الجماعى ، وهكذا .

وقد تلجأ الدول الى الاخذ بالارقام القياسية ، ويناسب ذلك قياس الانتاجية فى القطاعات المختلفة ، أو الاجور أو الاسعار أو معاملات رأس المال :

وقد يلجأ البعض الاخر الى الخرائط الجغرافية فى قياس كثافة السكان أو مناطق استصلاح الاراضى أو المناجم أو المساقط المائية .

فاذا ما استجمع الجهاز القائم على تجميع البيانات كل الاحصاءات اللازمة بالوسائل المتقدمة أو بغيرها يكون قد انتهى من الاعمال التحضيرية وينتقل بذلك الى مرحلة اعداد الخطة الاقتصادية .

وتختلف طرق اعداد الخطة باختلاف البيانات المتاحة ، وان كان من الضرورى أن تقوم السلطات العامة بتحديد التوصيات الخاصة بالاهداف الاقتصادية والاجتماعية الهادفة للتنمية خلال الفترة المحددة . وقد تكون هذه التوصيات مفصلة أو أقل تفصيلا . ولكنها لا تصل بحال الى التفصيلات

الدقيقة ، حيث أن مهمة السلطة الموجهة هى رسم الخطوط العريضة للأهداف ووضع قواعد التوجيه الرئيسية تاركة التفصيلات الى الجهات المختصة . ولهذا السبب يكتسب التوجيه طابع العمومية تبعا لصدوره من الهيئة المشرفة على ادارة الاقتصاد كله .

أما فيما يتعلق بالتوصيات ، فقد تنصرف الى الكميات الاقتصادية الاجمالية كالتوصيات الخاصة بحجم الدخل القومى المطلوب فى نهاية الخطة أو مقدار الاستثمارات المتعين اجراؤها ، أو تحديد معدل تراكم رأس المال الواجب بلوغه فى نهاية الخطة .. الخ .

وقد تكون الاهداف (عينية) ، مثل الخطط التى توجه الى تحديد كمية المنتج من الصلب أو الكهرباء أو الغزل أو البترول وغيرها من المنتجات الواجب الحصول عليها فى نهاية الخطة . وقد تحدد التوجيهات بعض الاولويات أو تحدد بعض النسب كنسب الادخار المطلوب تحقيقه الى الدخل القومى أو نسبة القطاع الصناعى الى جملة القطاعات ... الخ . وترتبط بهذه التوجيهات عادة أعمال تحضيرية تقوم بها أجهزة التخطيط وذلك نتيجة للمشاورات بين أعلى المستويات فى الدولة والقائمين على هذه الاجهزة التخطيطية حول قياس الامكانيات ووضع التوجيهات .

ويجب ان نشير هنا الى ان التوجيهات تشمل ايضا تحديد مدد الخطة من حيث التخطيط الطويل الاجل أو متوسط الاجل ، أو التخطيط القصير اذا استدعت الحاجة .

اذا ما تم تحديد البيانات ، واتضحت التوجيهات على ضوء هذه البيانات يوضع المشروع المبدئى للخطة ، ويتم ذلك بعدة اساليب من أشهرها اسلوبى التنقيب التدريجى ، والحلقات الموصلة . والفارق بين الطريقتين ينحصر فى ان الطريقة الاولى تكون نقطة البدء فيها اخذ تصور معين للتوازن الاقتصادى بتعين الوصول اليها فى السنة الاخيرة من الخطة، على ان يكون الهدف من التعديلات التى يتم اجراءها خلال عمليات الاعداد هو تحقيق هذا التوازن المطلوب مع مراعاة الاهداف السياسية والاجتماعية الواردة فى التوجيهات . ومثال ذلك ان توضع توجيهات للمقدار الذى يجب ان يبلغه الدخل القومى مثلا أو معدل التراكم الرأسمالى أو حجم الاستهلاك الجماعى فى نهاية الخطة (أو الكليات الاقتصادية الاجمالية) . ثم عن طريق مقارنة الكميات وحساب الموارد الجارية يمكن فى النهاية تقدير الكميات التى تتوفر من هذه الموارد فى نهاية الخطة .

أما اسلوب الحلقات الموصلة فلا فارق بينه وبين الاسلوب السابق من

حيث (طبيعة المراحل) وانما يظهر الفرق في ان هذا الاسلوب الاخير بدلا من البدء بتقدير الكميات الاقتصادية الكلية يبدأ ببعض اهداف محددة لما تعتبر من الفروع الاساسية في الاقتصاد ، ثم يتدرج للاهداف النوعية ٠

ويلاحظ ان الخطة في مرحلة الاعداد ووضع التوجيهات ، لا تشتمل على تفصيل خاص بفروع النشاط ، وانما يأتي ذكر هذه الفروع بشكل عام وبتوجيه يحدد نطاقها ومستواها الفني فقط ، ولذلك يلزم في مرحلة تالية ان تحدد الموارد اللازمة بالنسبة لكل فرع من فروع الانتاج ، كما تتحدد الوسيلة التي تعمل بها هذه الوحدات ٠ والشكل النهائي لها ، وبمقتضاه يبحث هل تضاف وحدات جديدة الى الوحدات القائمة ، أم يحدث فيها تطوير أم يستغنى عنها بوحدات جديدة تتمشى مع الخطة الى اخر هذه التفصيلات. ولهذا يبدأ التقدير في الوحدات الانتاجية أولا على اساس جزئي ثم ترفع هذه الخطط بتفصيلاتها من الوحدة الانتاجية الواحدة الى المؤسسة النوعية التي تتبعها للتنسيق فيما بينها ، وترفع الخطط من المؤسسات الى الوزارة المشرفة للتنسيق فيما بين الانشطة ، وتحدد زمن التنفيذ بين تلك المشروعات ٠

وفي اتصال ومشاركة مستمرة بين كل التنظيمات والوحدات الانتاجية والمؤسسات الفرعية ، والوزارات ، وجهاز التخطيط المركزي ، تأخذ الخطط التفصيلية صورة اجمالية منسقة بين قطاعاتها المختلفة ٠

وتبدأ صورة الخطة الاجمالية القومية في الوضوح بارتباطاتها وعلاقتها القطاعية الانتاجية والاستثمارية والاستهلاكية والتمويلية وتوقعاتها الزمنية بما يترجم الاتجاهات العامة التي تحركها الاطارات التخطيطية التي اتفق عليها مسبقا ٠

وهذه الخطط التنفيذية القومية الشاملة في اهدافها الاقتصادية والاجتماعية تعكس البرامج التفصيلية التي وضعتها أجهزة ووحدات الانتاج وهذا المقترح بالخطط التنفيذية انما يعطي صورة تفصيلية لما سوف يكون عليه المجتمع بكل مكوناته في نهاية فترة الخطة التنفيذية بعد تنفيذها ٠

وتعرض هذه الخطط التنفيذية ــ والتي ما زالت في مرحلة الاقتراح ــ على السلطات السياسية العليا في الدولة لاتخاذ قرار بشأنها ٠

والخطة التنفيذية بعد اعتمادها وتقنينها تصبح هي قانون الدولة الواجب تنفيذه ٠

وتترجم الميزانية العامة للدولة الخطة القومية الشاملة للتنمية

الاقتصادية والاجتماعية بما تحويه من اعتمادات القطاع العام وبما تجريه من سياسات مالية وضريبية تؤثر فيه وتوجه القطاع الخاص لكى يؤدى دوره كاملا فى تنفيذ الخطة القومية ، تساندها فى ذلك الاجراءات والتشريعات المكملة لها ٠

ويعمل المجتمع بكل وحداته الانتاجية فى القطاعين العام والخاص على تنفيذ الخطة القومية التى ارتضاها لتحقيق اهداف التنمية الاقتصادية والاجتماعية ٠

ولا يجب الظن بان الخطة بعد تقنينها ، انما هى صورة جامدة لا تأخذ بالتطورات الاقتصادية والتكنولوجية والسياسية القومية والدولية فى الاعتبار بل ان الخطة أو التخطيط به من المرونة ما يؤدى الى تعديل وتطوير الخطة بما يتمشى وتلك المتغيرات ٠

متابعة وتقييم الخطة :

تعتبر عملية المتابعة والتقييم مرحلة لا تقل اهمية عن وضع الخطة الاقتصادية . حيث يترتب عليها قياس معدل الاداء ، وتدارك الاخطاء ، أو مواجهة التطورات ، وتتم المتابعة على فترات سنوية تقسم الى اجزاء ، وتتم متابعة وتقييم الاداء الاقتصادى على المستوى القومى على فترات ربع سنوية وسنوية ترتكز اساسا على دقة وشمول البيانات والاحصاءات والمعلومات المتاحة عن مختلف قطاعات وأنشطة الاقتصاد القومى والمتابعة الربع سنوية وان اشتركت مع المتابعة السنوية فى الدور العام فانها تختلف عنها فى الادوار الاساسية الاخرى ، ومن ثم كان من المحتم ان تختلف المتابعة الربع سنوية والمتابعة السنوية من ناحية المستوى ، أى من ناحية درجة التفصيل ٠ علاوة على ضرورة اصدار كل منهما فى فترة زمنية معينة حتى تكون اكثر فاعلية ٠

وتبين المتابعة ربع السنوية ــ وعلى الاخص متابعة الربع الاول والثانى « معدل التنفيذ » أو « معدل الاداء الاقتصادى » للربع السنوى وتراكم الارباع السنوية لخطة السنة وهى وسيلة للكشف قبل ان تنقضى السنة عن نقط الضعف ، وعوامل القوة فى التنفيذ أو الاداء ، حتى يمكن تذليل نقط الضعف ودفع عوامل القوة لرفع « معدل التنفيذ » أو معدل الاداء الاقتصادى » حتى يمكن تحقيق ما استهدفته الخطة السنوية فى نهايتها ٠

ومن هنا كان من الضرورى التركيز فى المتابعة ربع السنوية على متابعة جميع التغيرات الاقتصادية : كالمبيعات والانتاج والناتج والعمالة والاجور الانتاجية

العام لخطة السنة التالية نظرا الى ان غياب المتابعة السنوية عن هذه السنة الاخيرة فترة قد تطول عدة أشهر من انقضائها ٠

دور المتابعة السنوية :

اما المتابعة السنوية ، فانها اذ تأتى بعد المتابعة ربع السنوية (متابعة الربع الاول والثانى والثالث) ، فانها يجب ان تبين (معدل التنفيذ) أو معدل لاداء الاقتصاد الكلى بالنسبة الى خطة السنة كلها ٠ وذلك جنبا الى جنب مع بيان « التطور الاقتصادى » و« الوضع الاقتصادى العام » ٠ كذلك يجب ان تهتم هذه المتابعة باستخلاص الاتجاهات العامة وبيان العوامل الرئيسية الموجبة والسلبية التى أثرت فى النمو الاقتصادى خلال السنة كلها حتى يفيد هذا والبيان فى بناء نماذج البداية العامة والتنبؤات وقطاعية والخطط السنوية ، وفى تدعم وتقوية اهداف التنمية الاقتصادية » وفى تعديل بعض جوانب السياسة الاقتصادية ، ومن ثم يجب ان تهتم المتابعة السنوية بمتابعة جميع المتغيرات الاقتصادية : كالانتاج والناتج وعوائد الدخل ودخل الفرد والسكان والعمالة والاجور والانتاجية ، متوسط الاجر ، والاستهلاك الخاص والعام والاستثمار العام والخاص ، والزيادة فى المخزون والإدخار المحلى ، والعجز فى الحساب الجارى مع العالم الخارجى ، والمالية العامة والائتمان والودائع المصرفية ، والاسعار والصادرات والواردات وميزان المدفوعات ، وذلك على مستوى القطاعات وبالتالى مستوى الاقتصاد القومى اكثر من الاهتمام بالتفصيلات الجزئية ٠

غير ان الاهتمام بالمتابعة السنوية لهذه المتغيرات الاقتصادية على مستوى القطاعات ومستوى الاقتصاد القومى لا يمنع من متابعة بعض التفصيلات الجزئية وخاصة تلك التى تقتضى الضرورة ابرازها لما تؤديه من دور هام فى استراتيجية النمو الاقتصادى مثال ذلك متابعة النمو فى القطاع الصناعى على مستوى الانشطة الصناعية ومتابعة الانشطة الصناعية ذات الطابع الانتاجى ، والانشطة الصناعية ذات الطابع الانتاجى والانشطة الصناعية ذات الطابع الاستهلاكى ، باعتبار ان القطاع الصناعى هو القطاع القائد للنمو ، ولما لبيان الانشطة الصناعية والتمييز بين الانتاجية والاستهلاكية منها من اثر كبير فى النمو المستهدف ٠ ومن هذه الامثلة متابعة النمو فى القطاع الزراعى على مستوى مجاميع المحاصيل الزراعية لما لهذه المتابعة من دور فى بيان التغيير المستهدف فى هيكل الانتاج الزراعى الذى يتطلبه النمو ٠ ومن هذه الامثلة ايضا متابعة الفوائض الادخارية على مستوى الاوعية الادخارية لما للادخار المحلى من دور اساسى فى تحديد حجم الاستثمار المحلى وبالتالى فى تحديد معدل النمو الاقتصادى ٠

والاستثمار والفائض والمخزون والميزانية والتصدير والاستيراد وذلك على مستوى الوحدة الانتاجية وبالتالى على المؤسسة أو الفرع المتابعة بقدر كبير من التفصيل على ان هذا التركيز على مستوى الوحدة الانتاجية وعلى المؤسسة العامة أو الفرع لا يقلل اهمية اجراء المتابعة الربع سنوية على مستوى القطاعات الاقتصادية ، وبالتالى على مستوى الاقتصاد القومى ، كما هو الحال بالنسبة للاستثمارات الثابتة والمخزون والانتاج الصناعى والعمالة واستهلاك لافراد من السلع الضرورية والهامة ميزانية الدولة والصادرات والواردات وميزان المدفوعات ... الخ .

وحتى تكون المتابعة الربع سنوية فعالة ــ خاصة الربع الاول والثانى ــ يجب ان تتم بالسرعة المطلوبة والواجبة . ولهذا ترفع من الوحدات الادنى الى الاعلى (وزارة التخطيط) ، ثم تجمع هذه الاخيرة هذه التقارير لرفعها وعرضها على الاجهزة الشعبية والسياسية العليا فى موعد مبكر لدراستها، بهدف اتخاذ القرارات التنفيذية لها .

وجدير بالملاحظة ان متابعة الربع الثالث تشترك مع الربعين الاول والثانى فى هذه الخصائص ، الا انها تزيد عليها من حيث اسهامها فى متابعة النمو الاقتصادى فى السنين السابقة من ناحية توفير البيانات اللازمة للتعديل الذى قد يطرأ على بيانات اطار الخطة السنوية قبل اصدارها أول السنة المالية التالية ، وهى بذلك تعتبر نقطة ارتكاز لتوفير البيانات الاولية اللازمة لبناء نموذج البداية العامة لخطة التنمية للسنة التالية .

ومن المهم بمكان كبير التنبيه الى ان المتابعة ربع السنوية يجب ان تتم بأقصى سرعة وان كان ذلك على حساب البيانات الدقيقة جدا حتى يمكن ان تلحق القرارات المتخذة أطول فترة ممكنه من الربع التالى والا فقدت هذه القرارات قوتها .

فما لاشك فيه انه كلما كانت بيانات هذه المتابعة دقيقة كانت هذه المتابعة اكثر فعالية ، غير ان هذه الدقة فى البيانات يجب الا تأخذ فترة طويلة من الربع التالى ، وبالتالى لا تلحق القرارات المتخذة الفترة المناسبة من هذا الربع التالى ، وبالتالى لا تلحق القرارات المتخذة الفترة المناسبة من هذا السنوية أهميتها الاساسية بعد اتخاذ القرارات من الاجهزة الشعبية والسياسية العليا ، بينما يعلو شأن القرارات المتخذة نفسها ، وذلك فيما عدا بيانات الربع الثالث التى تظل اهميتها كاداة لتوفير البيانات اللازمة للتعديل الذى قد يطرأ على بيانات اطار الخطة السنوية قبل اصدارها فى أول السنة المالية التالية ، وكركيزة لتوفير البيانات الاولية اللازمة لبناء نموذج البداية

ونظرا الى ان من اهم وظائف المتابعة السنوية «بيان» التطور الاقتصادى و « الوضع الاقتصادى » فان هذه المتابعة السنوية تكتسب خاصية الدوام لفترة من السنين قد تطول كثيرا . وذلك على خلاف الحال بالنسبة الى المتابعة ربع السنوية التى تنفذ أهميتها الاساسية بعد اتخاذ القرارات من الاجهزة الشعبية والسياسية العليا • ومن ثم يلزم ان تتصف المتابعة السنوية بالدقة الكاملة بقدر الامكان • ويقتضى ذلك اتاحة الوقت الكافى للوزارات والهيئات والمؤسسات العامة لاعداد تقارير المتابعة السنوية عن انشطتها • كذلك يجب ان يتاح الوقت الكافى لوزارة التخطيط لاعداد تقارير المتابعة عن الخطط السنوية على ان يتم اعداد تقارير المتابعة السنوية ويكون تحت نظر الاجهزة الشعبية والسياسية العليا لاتخاذ القرارات الفعالة لدفع النمو المتزايد بل انقضاء الستة اشهر التالية لانتهاء السنة موضع البحث • وهذه الفترة لا تبدو طويلة اذا اخذ فى الاعتبار انه يتخللها اشهر الاجازة السنوية•

تتطلب متابعة الخطة السنوية وتقييم النمو الاقتصادى مجموعة من البيانات الاساسية المخططة والمحققة عن الخطة السنوية مقومة مرة باسعار سنة الاساس — اى باسعار مقدر اساس الخطة الخمسية — ومرة اخرى باسعار السنة موضع المتابعة — أى بالاسعار الجارية — بالاضافة الى دراسات النمو الخاص بقطاعات الاقتصاد القومى والمتغيرات الاقتصادية المختلفة والاختناقات والمشاكل والصعوبات التى تواجهها ووسائل علاجها :

وكذلك تتطلب متابعة الخطة السنوية وتقييم النمو الاقتصادى حصر البيانات المحققة عن السنة السابقة للخطة السنوية باسعار سنة الاساس وبالاسعار الجارية ، اذ غالبا ما يعدل بعض بينات هذه السنة الاخيرة وخاصة البيانات الاولية منها • ويمكن ان يضاف الى ذلك التعديلات التى تجرى على بعض البيانات فى السنين السابقة •

وكما سبق الاشارة اليه . فان هذه البيانات والدراسات المطلوبة لمتابعة الخطة السنوية وتقييم النمو الاقتصادى انما تتناول الحد الادنى من البيانات والدراسات اللازم للقيام باعداد تقرير المتابعة السنوى على المستوى القومى

وبما ان التخطيط الشامل يستدعى التزام جميع الوحدات بنظامه . بحيث لا تستقل احداها بسياسة انتاجية معينة . أو باسلوب فى العمل يخل بالتوازن والتناسق المطلوب . ولذلك تبدو اهمية ممارسة السلطات المركزية لوسائل الحفز والرقابة على قدر كاف من الفعالية واساليب الوقاية ضرورية حتى ولو كانت وحدات الانتاج تخضع خضوعا كاملا للسلطة المركزية اذ ان تنفيذ هذه الوحدات لاوامر السلطة المركزية لا يكفى وانما لابد من متابعة

حسن تنفيذها • وتتعدد أساليب وانواع الرقابة بعدد الانظمة الاقتصادية ، واختلاف درجة السيطرة على الملكية العامة ، ومدى خضوع القطاعات لقرارات اللجنة المركزية للتخطيط • فاذا اخذنا مثلا وحدة انتاجية من قطاع مؤمم قد نجد ان الاسلوب المناسب لنموها هو منحها درجة من الاستقلال الذاتي مع فرض الرقابة عليها ، فلها محاسبتها الخاصة ، مع التحكم في نظام الاسعار وهنا تكون الرقابة منصبة على تحقيق اهداف الخطة ، ويطلق على هذا النظام في الاتحاد السوفييتي (تكتيك الحساب الاقتصادي) وقد يستخدم هذا الاسلوب ليس للرقابة فقط وانما لاثارة الحوافز كأن يعود على العاملين بعض المكاسب المترتبة على درجة التحقيق النوعي والكمي لخطة •

وأما من ناحية صور الرقابة فهي متعددة : قد تكون رقابة احصائية ، وهي الغالبية ، وقد تكون رقابة محاسبية ومالية وهنا يلعب الجهاز المصرفي المؤمم دورا هاما في تحقيق معدل مقبول من الرقابة المحاسبية والمالية على قطاعات الاقتصاد ، اذ تمتد الرقابة الى عمليات الشراء والبيع والمضاربة وتتناول مدى تناسقها وتكاملها مع اهداف الخطة •

وبوجه عام يمكن القول بان الرقابة الرشيدة هي تلك التي تتابع التنفيذ دون احداث عوائق تحول دون اهداف الخطة ، في نفس الوقت الذي توضح فيه الحدود التي لا يمكن تجاوزها حفاظا على مرونة الخطة وتقدمها • أما أساليب الحفز على الانتاج فهي مختلفة متنوعة وتتولاها السلطة المركزية بما تراه مناسبا للحال ، وان كان نمو الوعي ، وتزايد روح التضامن والتناغس السليم ، وانتشار الشعور بالواجب الوطني يقوي الى حد بعيد تلك الحوافز الاقتصادية مما يخفف عن الرقابة عبء متابعة وتصيد الاخطاء

مبررات الاخذ بالتخطيط الاقتصادي

من المعروف ان لفظ التنمية مرادف للفظ الرفاهية الاقتصادية ، والوصول الى هدف الرفاهية الاقتصادية لجموع الافراد يتم باساليب وسياسات مختلفة ، منها ترك النشاط حرا دون تدخل من السلطات في ظل قوى السوق ودوافع الربح وجهاز الثمن وتحركات قرارات الاستثمار تبعا لهذه المتغيرات ، ومنها تدخل الدولة تدخلا حاسما وقاطعا في رسم وتنفيذ السياسات الانمائية ، وفرض وصايتها على النشاط الاقتصادي كله أو بعضه من منطلق أن عجز سياسة الحرية عن تحقيق الرفاهية للافراد اضطر الدولة للقيام بدور القطاع الخاص في تحقيق ما فشل فيه هذا القطاع من أهداف ، وبحيث تنشيء لنفسها قطاعا عاما ليقود التنمية ويرعى مسارها السليم •

وبين هذين الاسلوبين تقوم نظم مختلفة : بعضها يقترب من الحرية اكثر من اقترابه من التخطيط المطلق ، والبعض الاخر يقترب من التخطيط اكثر من قربة من الحرية ، وهى فى هذا تخلط بين مسئولية الدولة ومسئولية الافراد فى تولى عملية التنمية الاقتصادية ، ويطلق على هذه الاقتصاديات الاقتصاديات المختلطة .

واذا اقتصر القول على التخطيط الاقتصادى فى دول العالم الثالث جاء السؤال مباشرة : ولماذا ؟

والاجابة فى الواقع لا يجوز ان ترتكز على اتجاه مذهبى أو أيدولوجى معين ، فتقول ان هذا البلد لجأ للتخطيط لانه يؤمن بالمذهب الشيوعى أو ذاك لاقتناعه باشتراكية معينة . فهذه مفاهيم قد تشكل الاطار الخارجي أو المبرر (الشكلى) اذا صح التعبير ، ولكنها لا تنفذ بحال من الاحوال الي لب الموضوع الا وهو : لماذا تلجأ الدول الصغيرة اليوم على اختلاف مذاهبها الاقتصادية لاسلوب التخطيط الاقتصادى ؟

واذا ركزنا النظر على الهدف الاساسي لاى دولة ، وهو الحرص على تحقيق التقدم الاقتصادى السريع والتحول الاجتماعى السليم ، فى زمن اتسعت فيه الفجوة كثيرا بين دول العالم الصناعى المتقدم ، ودول العالم الثالث ، تنصح أن الوصول الى هذا الهدف يتطلب من هذه البلاد تحقيق أمل واحد وهو (الاستقلال) . والاستقلال قد يكون سياسيا أو اقتصاديا أو حضاريا ... الخ . ولكل منها مجال وعناصر ومشكلات .

ولعل من المعروف ، والواضح ان معظم دول العالم الثالث اليوم (وليست كلها) انما هى رواسب مستعمرات ذات اقتصاد مشوه ، اصابه الانحراف والازدواجية وسيطرت عليه الدول الكبرى تمتص خيرلته بارخص الاسعار ، وتلفظ فى أسواقه انتاجها المصنع باعلى الاسعار ، ويتحول معدل التبادل الدولى تدريجيا لصالحها ، وتختزن أجهزتها المصرفية ثمن صادرات هذه المستعمرات ، وتتحكم فى اسعار ما يصدر اليها . وتضطرب مساراتها الاقتصادية فتلجأ للاقتراض والمنح والمعونات وتصبح المديونية مشكلة .

وبالاختصار هى اقتصاديات بدات صلتها بالعالم عن طريق الغزو العسكرى والاستعمار السياسى مرورا باشد صور التبعية الاقتصادية وانتهاءا الى الوضع الذى نراه حاليا من التخلف والركود والفقر .

والواقع ان الاستعمار الاقتصادى فى القرن العشرين أشد خطرا من الاستعمار السياسى أو العسكرى . ذلك انه فى القرن الماضي كان من

اليسير ان تستولى دولة كبرى مع مساحات من الاراضى البكر فى افريقيا او اسيا او استراليا بقوة السلاح ، ولا يثير هذا الوضع معارضة من الرأى العام العالمى ، بل كانت تقاس قوة الدولة ومتانة مركزها الدولى بمالها من مستعمرات ٠

ولم تكن انجلترا (الامبراطورية التى لا تغرب عنها الشمس) بمثال بعيد عن حياتنا واقتصادنا المصرى ، وان كانت مصر منذ القدم محل غزوات ومطامع متعددة ٠

فقد واجهت مصر فى مختلف العصور صورا من الإستعمار العسكرى منذ الفراعنة ، الى الرومان ، واليونان ، ثم الحملات المتتالية واخرها الحملة الفرنسية ، ثم الحكم التركى ، ثم الاحتلال البريطانى ١٨٨٢ ٠

وبدون الافاضة فى الجانب السياسى للاستعمار ـ فهذا ليس مجاله ـ نكرر ما نكرناه من ان الاستعمار السياسى او العسكرى ربما يمس البلد من جانب واحد وهو سيادتها على اراضيها وامنها العسكرى واستقلالها كدولة او كسلطة بعيدا عن الغاصبين ، وقد يحدث هذا الغزو العسكرى فى أيام قليلة ، وقد ينتهى على مائدة المفاوضات باتفاقية جلاء او ما شابه ذلك وتسترجع الدولة استقلالها وقوتها العسكرية بتدريب الجيوش وشراء السلاح وبناء المعدات ٠٠٠ الخ ٠ ولكن ٠٠٠ ليس الحال هكذا فى مجال الاستعمار الاقتصادى ٠

ولابد ان نذكر منذ البداية انه من النادر ان يكون هناك استعمارا عسكريا دون استعمار اقتصادى ، ولكن العكس قد يكون صحيحا بمعنى انه قد يتم السيطرة على اقتصاد دولة من دولة اخرى دون حاجة الى دخول الجيوش او اجراءات عمليات عسكرية ٠

وهذا الفرض الاخير شائع فى القرن الحالى نظرا لان اسلوب الغزو والحرب واستعمال سلاح القوة لم يعد محببا ولا مقبولا على الساحة الدولية ٠ ولذلك اصبح مجال السيطرة يتم من خلال صور من العلاقات الدولية على المستوى الاقتصادى والتكنولوجى والاجتماعى والثقافى ، بل والتعاون العسكرى تحت اسماء ومسميات عديدة تؤدى نفس الغرض وتصل الى ذات الهدف ، ولهذا ليس غريبا ان تظل مجموعات الدول فى العالم مقسومة بين « تابعين ومسيطرين » دونما حاجة الى حروب او استعمار عسكرى بالمعنى التقليدى المفهوم ٠

وكان من الطبيعى ان تظهر فى الكتابات الاقتصادية لفظ (التبعية

التكنولوجية) ، او التبعية بالمديونية ، او التبعية نتيجة المنح والاعانات والمساعدات ، او التبعية نتيجة الحماية والمعاهدات ... الخ • ورغم اختلاف الالفاظ الا ان الاساس واحد ، وهو ان هناك طرف يملى شروطه من مركز القوة • على طرف اخر لا يملك الا الاستجابة !

ولهذا فان مناقشة قضية التخطيط لتحقيق الاستقلال الاقتصادى تستدعى البحث بعمق فى كل هذه المفاهيم ، حتى ياتى التخطيط للبلد الصغير من منطلق سليم ، وبحيث لا تكون المسالة فى الظاهر مجرد خطة قومية ، وفى الباطن طريق يؤدى الى زيادة الروابط مع الدول المسيطرة من الخارج •

ومن الطبيعى ان يكون التخطيط الاقتصادى كمبرر لتحقيق الاستقلال الاقتصادى فرصة لدراسة كيفية الاستفادة من الموارد القومية المتاحة باقصى درجة ممكنة • واذا كان الاستعمار هو قاع التخلف ، فان النجاح فى استغلال الموارد القومية هو أساس التنمية الواعية السليمة •

ولهذا قد يثار فى هذا المجال (دور رأس المال الاجنبى) وما يمارسه من انشطة داخل الاقتصاد الاخذ فى النمو • والواقع ان رأس المال الاجنبى (بانواعه المختلفة) سلاح ذو حدين • فقد يدفع البلد الى الامام فى تنمية سليمة مستقلة ، وقد يؤدى بها الى تبعية اشد من تبعية الاستعمار بالجيوش والسلاح •

من أجل هذا قامت بعض المستعمرات السابقة على أثر حصولها على الاستقلال السياسى ، اتخاذ اسلوب التاميم أو المصادرة للاستيلاء على مراكز النشاط الاجنبى ، بل فى بعض الاحيان يمتد اسلوب الاستيلاء الى ملكيات العناصر الوطنية كما حدث فى مصر فى الستينات من هذا القرن •

ولا شك ان تدخل الدولة بايجابية فى الحياة الاقتصادية يستدعى ان تكون لها السيطرة على المراكز الاساسية للنشاط الاقتصادى • ولا يتصور ان تكون خطة قومية جادة تضع برامج للاستثمار على مستوى القطاعات السلعية والخدمية وتخطط للقوى العاملة والصناعة والزراعة ... الخ ، ثم تترك المراكز المالية والجهاز المصرفى فى أيدى عناصر أجنبية ، أو تسمح باقامة مراكز اجنبية لا تقوى مثيلتها الوطنية على منافستها ، ولهذا اصبح المبرر الاساسى فى مجال الاستقلال الاقتصادى بتدخل الدولة بسياسة التأميم وما أشبه ، يرتكز على ضرورة اقامة هياكل جديدة (وطنية) تستغل الطاقات المتاحة افضل استغلال ممكن لرفع معدل النمو الاقتصادى •

وفى هذا المجال ايضا يبرز اعتبار هام واساسى • من أجل ان تتم

التنمية ؟ اهي للجيل الحاضر ام للجيل المقبل ؟ واذا كانت للاول فان اطار الخطة يركز كثيرا على سياسات اقتصادية يكون من شانها اشاعة الرفاهية والتخفيف قدر الامكان عن جموع الشعب، وسواء كان ذلك عن طريق الجهاز الانتاجي فى الداخل ، وتوازن الاسعار ورفع الضغوط الضريبية عن المواطنين واستكمال ما ينقص من السلع والخدمات عن طريق الاستيراد . سواء كان بالشراء أو بما تحصل عليه الدولةمن قروض ومنح ومساعدات • واذا كان هذا الاسلوب يكفل الراحة لجيل التنمية الا انه يحمل الاجيال اللاحقة اعباء متعددة ليس اقلها اهمية ما تتحمله الدولة عن اعباء المديونية وعبء السداد . وما يترتب على انسياب رأس المال الاجنبى بصوره المختلفة من اثار سلبية تمس كثيرا اعتبارات الاستقلال الاقتصادى فى المستقبل القريب (١) •

واذا اختار البلد الحل الثانى ـ فان الامر يستدعى تطبيق ما يعرف بسياسة (شد الاحزمة على البطون) أى ممارسة تنمية اساسها التقشف . وضغط الاستهلاك وتطوير هيكل الانتاج لانشاء قواعد اساسية فى مختلف القطاعات الانتاجية والسلعية ، تحتاج زمنا وأموالا وتكنولوجيا ، ومع ذلك يظهر أثرها فى الزمن البعيد •

ومن شان هذه السياسة ان يكون التدخل الحكومى واضحا ومحددا . بل ومطلقا فى بعض النماذج بحيث تتم السيطرة على النشاط الاقتصادى داخليا وخارجيا لدرجة تسمح بتنفيذ الهدف الانمائى الاساس الا وهو بناء الاقتصاد القومى فى اسرع وقت . وبجدية يتحمل الافراد فى جيل التنمية ثمنها كاملا •

وكثيرا ما يؤدى هذا التدخل الحاسم من السلطات الى المساس بحريات الافراد ، بل وبانسانيتهم تحت شعار المصلحة العليا ، بحيث تتحول بعض نماذج التنمية الى المساس بقيم وعقائد وحريات هى اغلى عند الافراد من كل ما تطمع اليه السلطات من الاهداف .

ولا جدال ان التنمية هى طريق الرفاهية للانسان • فاذا لم تتحقق هذه الرفاهية للانسان وهو حر ، وهو متمتع بكافة الحقوق ، اصبحت عبئا اكثر منها مكاسب • وفى هذا المفهوم نقترب كثيرا من لفظ (التنمية الانسانية) ما دام (الانسان) هو سببها وهدفها الاول •

---

١) راجع مؤلفنا : مشكلات التجارة الدولية ـ الجزء الخاص بانسياب راس المال الاجنبى للدول الكبيرة بين عبء المديونية واعباء السداد ، القاهرة ١٩٨٣ •

ومعنى ما تقدم ان الجانب الاجتماعي للتنمية لا يقل اهمية عن الاعتبار الاقتصادي ، وهو جانب يستدعي اجراء تحول جذري في المجتمع ، ينبثق من حاجات الشعب وتطلعاته الى حياة افضل في ظل ممارسة للحرية والديمقراطية ، بحيث يتأكد عزمه على انجاح الجهود الانمائية في ظل تطور حضاري وثقافي وفكري ٠

أن التطور الاجتماعي في تنمية بشرية سوية هو أساس التقدم الاقتصادي السليم ، وبقدر ما يكون هذا التطور واسعا وحاسما ، بقدر ما يخدم الاتجاه السياسي والاتجاه الاقتصادي ويقدر ما يرتفع درجة تفاعله معهما وبهما ٠ ولا نكون مبالغين اذا اعتبرنا ان التحول الاجتماعي في بعض المجتمعات قد يكون هو الطريق لحصول البلد على استقلاله وتحقيق استقلاله الاقتصادي المنشود ٠

ونضيف الى ما تقدم ان المجتمعات اليوم اصبحت غير منفصلة عن أجهزة الحكم ودور الدولة مهما ٠ اتسع وتشعب لا يلغى مسئولية الافراد وضرورة استجابتهم لهذه التنظيمات والسياسات ٠

ولهذا فان نجاح الشعب في الارتفاع بمستوى التعليم ، ومحو الامية ، أو النضج الوطني والثقافي ، وتعميق مفهوم المشاركة بين الفرد والدولة ، يعتبر في رأينا اجدى كثيرا من اى خطة للتنمية توضع بعيدا عن هذا التفاعل الاساسي ٠ بل ونرى ان عملية التنميةلم تعد محصورة حاليا في نماذج رياضية وحسابات جامدة ، ومعادلات محددة ، بقدر ما اصبحت تحتاج الى دراسات تحليلية ووصفية ، لسبب واضح هو ما ذكرناه حالا انها تتعامل مع البشر ، ومن أجل الانسان ٠

وبدون التعمق في مناقشات للاساليب الموصلة لرفاهية الانسان ، وتحقيق استقلاله عن الانظمة الخارجية ، قد يصعب القول أيها يسبق الاخر في تحقيق الهدف : أهو التحرر السياسي او التحرر الاقتصادي أم هما معا أي ظل التطور الاجتماعي والحضاري ٠ ولا شك ان مرجع الامر في ذلك هو ظروف كل دولة ، وامكانياتها واستعدادها لتقبل التغير المنتظر ، وحماسها لانجاحه ٠

وقد يتم التحرر السياسي بواسطة ثورة شعبية لا دخل للدولة فيها ، الا أن التحرر الاقتصادي يستلزم سلطة اكبر من سلطة الافراد ، وترتيبا أدق ، وامكانيات أوسع ٠

وانه لمن الوهم ان نظن ان مبدا (الحرية الاقتصادية) في وقتنا الحالي

يمكن ان يخلص البلد من حالة الفقر ، أو يصفى تدريجيا حالة التخلف الصناعية . وقد انتهت بعض البلاد المتخلفة - باتباعها سياسة الحرية فى فترة ما - ان عدم تدخل الدولة فى الامور الاقتصادية قد أدى الى اتساع الفوارق بين مستويات هذه البلاد ومستويات البلاد الصناعية ، حتى اصبح من الضرورى ان تتحمل الدولة مسئولية التنمية لتضمن لها حسن السير والنجاح . واصبح بالتالى من الضرورى أن ترسم الدولة لهذه التنمية خطة شاملة تساعد على وضع الاهداف موضع التنفيذ .

ان الحرية الاقتصادية مع التخلف بمظاهرة المركبة أمران لا يستقيمان واذا كانت دول متقدمة حاليا تأخذ التخطيط أسلوبا لها فان التخطيط الإقتصادي فى البلاد الفقيرة الاخذة فى النمو اصبح ضرورة من ضروريات التنمية : يؤمن اضطراد تقدمها بالاستخدام الكامل ، والاقتصادى ، للموارد المادية والطبيعية والبشرية المتاحة والكامنة . ويمكنها من توجيه الفوائض الاقتصادية الفعلية والممكنة الى الاستثمار المنتج المثمر ، ويواجه العقبات الهيكلية المتأصلة فى الاقتصاد ويقدم الحلول على المستوى القومى ، ويتفادى انحرافات الحرية الاقتصادية غير المنظمة .

وقد اصبح وضع خطة شاملة تحدد فيها الاهداف ، ضمانا أكيدا لتجنب التنمية غير المتوازنة ، سواء لتفادى الازمات والاضطرابات التى قد تنشأ من ترك الاقتصاد - اثناء مرحلة التنمية - دون توجيه وتخطيط سليم . أو لاستغلال كل ثروات وامكانيت الاقتصاد الاستغلال الاقتصادى المنتج .

ومهما قيل فى تحبيذ نظام السوق - وترك الاقتصاد حرا تحكمه القرارات النهاية والفعلية للافراد - الا ان نظام التخطيط يقدم من المبررات ما يكفى للاقتناع بانه من الاتجاهات الطبيعية لعلاج كثير من نقائص النظام الحر ، خاصة فى البلاد المتخلفة اقتصاديا .

ونورد هنا بعض مبررات الاخذ بالتخطيط الاقتصادى كأداة للتنمية على سبيل المثال لا الحصر :

أولا : المحافظة على الموارد القومية وحسن استغلالها :

اذا نمت التنمية الاقتصادية بدون تخطيط - أى تركت لقانون السوق دوافع الربح - ترتب على ذلك ان تحتل المشروعات ذات الاربحية العالية فى مجال الانتاج مكان الصدارة بغض النظر عن مواجهتها للاحتياجات المحلية . او استغلالها الطاقات الكامنة والموارد القومية غير المستغلة فى المجتمع . أو ضمانها تحقيق التوازن الاقتصادى .

اما اذا سارت التنمية الاقتصادية وفقا لخطة مدروسة ، فان ذلك يكون خير ضمان لحسن اختيار المشروعات التى تحقق الفائدة العامة عن طريق تطبيق الاولويات على ضوء الدراسات الفنية والاقتصادية للمشروعات ، وهى الدراسات التى ترتكز على الملاءمة بين الموارد والامكانيات مما يضمن تحقيق هدف الخطة الاساسى وهو رفع مستوى المعيشة وضمان رفاهية المجتمع ٠

اما الوضع فى ظل التخطيط واسلوب الاولويات فيرتب اختيار المشروعات واستخدام عناصر الانتاج بعيدا عن الربحية مقدما المصلحة العامة على مصلحة الافراد ومعطيا الاولوية للاهداف القومية بعيدا عن الاهداف الفردية ٠

وقد دلت التجارب العديدة على ان التنمية الاقتصادية بدون تخطيط تؤدى الى بعثرة كثير من الموارد ، اذ غالبا ما يدفع الربح المغرى للطبقة المسيطرة على الانتاج الى تحويل الموارد من استعمال اقل ربحا الى اخر اكثر ربحا ٠ وعلى ما هو معروف أن ــ انتقال الموارد من استعمال الى استعمال اخر ليس بالامر اليسير ، فضلا عما يتطلبه من نفقات تستلزمها عملية التحويل ويتحملها المجتمع فى النهاية ٠

هذا الضياع الاقتصادى لا يلاحظ فى ظل التخطيط الذى يستهدف بالدرجة الاولى حصر الموارد وتوجيهها وجهة مناسبة قبل بدء التنفيذ ٠ فالتناسق فى نظام التخطيط (سابق) على اتخاذ القرارات بعكس الحال فى النظام الحر اذ يأتى التناسق بصورة (لاحقة) بعد ان تكون كثير من موارد البلد قد تعرضت لسوء الاستعمال أو البعثرة والضياع ٠

ومن هنا كان مفهوم (الربح) فى النظام الحر هو المحرك والدافع الاساسى لاقامة الاستثمارات بينما لا يتعدى عامل الربح فى النظام المخطط أن يكون مقياس كفاءة ليس الا ٠ ويتضمن هذا المفهوم ايضا انه قد تتم تحديد الاولويات فى ظل التخطيط حتى لو اختفى عامل الربح كما هو الحال فى المشروعات الاساسية ٠

ومن الضرورى ان نضيف أن من مساوىء الحرية الاقتصادية فى الاقتصاد المتخلف . وسيادة مبدأ الربحية ، ما يؤدى اليه من انحراف فى بنيان الجهاز الانتاجى . وقد يدفع الى انحراف مماثل فى البنيان الاستهلاكى ٠

فمن المعروف ان طبقة المنتجين (سعيا وراء الربح) تحاول حفز الطلب الإستهلاكى على منتجاتها بشتى الوسائل . وتستخدم أحدث اساليب الدعاية

والاعلان حتى تدفع الطبقات المستهلكة الى المزيد من انفاقها · ونظراً لان الاقتصاديات المتخلفة يرتفع لديها الميل الحدى للاستهلاك فان كل زيادة تستحدث فى دخول الافراد سوف توجه لاوعية ادخارية ولا تساهم مساهمة فعالة فى تكوين راس المال · ولهذا اثره المباشر على قصول موارد التمويل الداخلى · وستزيد هذه النقطة ايضاحا عند معالجتنا لتخطيط وترشيد الاستهلاك فى ظل التخطيط الاقتصادى الشامل ·

ثانيا : المحافظة على راس المال العينى ورأس المال الفنى :

يشيع فى النظام الحر بجانب ما تقدم كل ما يترتب على المنافسة الكاملة من اثار · ولا تقتصر الاثار على التلاعب فى الاسعار والتوصل بالمنافسة الى درجة الاحتكار ، وانما تنعكس ايضا على سوء استخدام رأس المال بأنواعه المختلفة · ومن ابرز المشكلات التى يتعرض لها الاقتصاد المتخلف فى ظل المنافسة ان تعمل بعض المشروعات بأقل من الطاقة الانتاجية الكاملة ، اما لان حجم السوق اقل من ان يستوعب انتاج الوحدة بكامل طاقتها (مع ادخال عنصر الربحية فى الاعتبار) أو النقص فى الايدى العاملة الفنية بحيث يكون استخدام راس المال العينى استخداما غير اقتصادى ·

وقد يمتد سوء الاستخدام الى اختصار عمر الالات (فنيا) أمام الرغبة فى التجديد واستيراد الاحدث والاكثر تطورا من الالات والمعدات لمواجهة المشروعات المنافسة · وفىهذا فضلا عن سوء استخدام رأس المال العينى زيادة فى اعباء ميزان المدفوعات نظرا لان البلاد المتخلفة تستمد اعتمادا يكاد يكون كليا على العالم الخارجى فى استيراد معدات الانتاج ·

ثالثا : تحقيق النمو المتوازن :

تقوم فكرة النمو المتوازن على ان كل زيادة تطرأ على الانتاج اذا ما تم توزيعها على جميع فروع الصناعة بالنسبة التى يراها المستثمر الفردى ، (سوف تخلق الطلب عليها) ·

وعلى هذا فان كل زيادة تطرأ على انتاج سلعة واحدة ـ لا يترتب عليها احداث النمو الاقتصادى باى حال من الاحوال وانما يتعين خلق زيادة فى (جميع) أنواع السلع المنتجة لكى يزيد الطلب عليها زيادة متوازنة · فاذا ما حدثت هذه الزيادة فى الانتاج اتسع حجم السوق المحلى ، وظهرت دوافع مختلفة تعمل بدورها على زيادة الاستثمار ·

ومعنى ذلك التنمية تتطلب دفعة قوية من رأس المال المستثمر فى جميع

الجبهات الانتاجية بشكل متوازن . ولذلك يستحيل تطبيقها داخل الاطار الرأسمالى الذى يعتمد على القطاع الخاص ، اذ تتطلب لاعمالها تخطيطا واعيا هادفا يعمل على توزيع موارد الثروة القومية على اوجه الاستثمارات حتى لا يؤدى استثمار صناعة بعينها أو استثمار ما بالموارد اكثر من غيره.

ولا يقتصر الامر على احداث دفعة قوية فى قطاع دون اخر فالتوازن يقتضى ان يشارك قطاع الصناعة الزراعة فى احداث النمو المتوازن . ذلك انه ما لم ينطلق هذان القطاعات جنبا الى جنب فى غمار عملية النمو الاقتصادى فلابد من ان يؤدى تخلف احدهما عن الاخر الى عرقلة نمائه . ومن هنا تبدو ضرورة الاخذ بمبدأ التخطيط لتحقيق هذا التوازن بين القطاعات الرئيسية فى الاقتصاد

رابعا : تنفيذ المشروعات الاساسية فى الزمن الطويل :

قد تحتاج التنمية الاقتصادية الى اقامة بعض المشروعات الانتاجية أو الاستثمارية ذات الصفة الاساسية والتى تستغرق زمنا طويلا حتى تظهر ثمارها فى الاقتصاد القومى . ولا شك ان مثل هذه المشروعات تكون نفقاتها باهظة مما يتعين معه تخصيص بعض موارد البلد المالية والفنية لتنفيذها اذ لو تركت للنشاط الفردى الخاص لما اقدم عليها أو لاحجم عن المخاطر بامواله فى سبيلها نظرا لما قد يلابس الانتاج من ظروف ، كان يكون العائد منها ضئيلا أولا يتحصل عليه الا بعد فترة طويلة . أو ان تكون المشروعات مقترنة بقدر من المخاطر . واخيرا قد يختفى فيها عنصر الربحية تماما كاقامة المرافق أو بعض مشروعات الصناعات الثقيلة أو السدود والخزانات .

ومن الواضح أن مشروعا كمشروع السد العالى فى جمهورية مصر العربية — وهو يتطلب مئات الملايين — ما كان ينتظر أن يقوم به مجموعة من المنظمية الافراد على الرغم من ثماره واثاره الواضحة على جميع نواحى الاقتصاد الداخلى . كذلك لا يتصور ان استصلاح الاف الافدنة — وهى تتطلب

---

١) يعتبر (جون ستوارت ميل) رائد فكر النمو المتوازن ، واخذها عنه (نيركسه) وجعلها اساسا لنظرية التنمية الاقتصادية فى البلاد المتخلفة .

انظر :

J.S. Mill «Essays on some unsettled Questions of Political Economy, London School of Economics, reprint 1948. p. 73.

انظر ايضا :

Nurkes. R. : Problems of Capital Formation in Under Developed Countries : P. 7.

نفقات كبيرة ويستغرق تنفيذها أعواما ـ تغرى رأس المال الخاص على المساهمة فى انجازها · ويالمثل الصناعات الثقيلة كصناعة الحديد والصلب وهى تعد من دعامات الاقتصاد لا يخاطر المنظمون باقامتها لان احتمال الربح العائد ـ خاصة المراحل الاولى فيها ـ يكون ضئيلا ·

ولهذا كله يواجه التخطيط بما له من امكانيات تكلفها الدولة هذا النقص باقامة مثل هذه المشروعات · ووضع السياسة الاقتصادية الطويلة المدى لابراز هذا النوع من النشاط الى حيز التنفيذ مما يسد لاحتياجات الحاضرة ويضمن اطراد النمو فى المستقبل ·

خامسا : تحقيق العدالة الاجتماعية والارتفاع بمستوى معيشة الافراد :

رأينا ان النظام الرأسمالى يرتكز على اسس الملكية الخاصة ، وحرية الانتاج ونظام السوق ، والمؤسسات الخاصة · ويؤدى تركز الملكية الخاصة لعناصر الانتاج فى يد فئة معدودة ، الى حصول ملاك عناصر الانتاج على الجانب الاكبر من عوائد الدخل القومى فى صورة ريع وارباح وفوائد · ويقاء الاغلبية عاطلة من الملكية ، اللهم الا من عملها على نحو ما هو قائم فى أغلب الدول الرأسمالية ، ومن الملاحظ ان الاقتصاد الرأسمالى يحاول دائما افتعال الندرة باحداث عجز مفتعل فى عرض الانتاج مما يرفع مستوى الاسعار ويزيد بالتالى من ارباح الرأسماليين على حساب المستهلك ويعمل على اعادة توزيع الدخل على حساب المستهلكين لصالح ملاك عناصر الانتاج ·

ومن الواضح ان التفاوت الاقتصادى على الوضع السابق يحدث تفاوتا فى القوة الشرائية بحيث تزداد هذه القوة فى أيدى ارباب الاعمال والرأسماليين فيشكلون طلبا فعليا ذا تكوين معين سواء من جانب الطلب الفعلى على اموال الاستهلاك أو الطلب الفعلى على اموال الاستثمار ، وبحيث يتجه العرض والانتاج ليستجيب لهذا الطلب ، مع بقاء من لا يملكون عوامل انتاج بغير تاثير يذكر على ذلك الطلب الفعال · ومعنى ما تقدم ان الطلب على كل من اموال الاستهلاك واموال الاستثمار يكون فى يد الرأسماليين · دافعهم الربح ، ويتحدد به كل من الاستثمار والاستهلاك معا ·

فاذا ما استعرضنا حالة البلاد المتخلفة يتضح ان التفاوت الكبير فى توزيع الدخول والثروات (الذى هو من ابرز خصائص التخلف) انما هو نتيجة لترك الاقتصاد تحكمه دوافع الربح وقانون السوق ، وتتحكم فيه صور الاحتكارات التى تعتبر وسيلة قاسية لاستنزاف الثروات على طول الزمن مما يزيد من حدة التفاوت بين الدخول ويعمل على تركيزها وتراكمها فى يد طبقة معينة ·

وتختلف الامور بطبيعة الحال اذا ما قام اقتصاد تلك البلاد على دعائم التخطيط الذى يستند الى الملكية الجماعية والى عدالة التوزيع التي تذيب التفاوت الاقتصادى وتعمل على التوسع فى قاعدة الانتاج ، وترفع من معدلات الاستثمار بالقدر الذى يسد حاجة الطلب ، ويعمل على رفع مستوى المعيشة ويخلق فرص العمل ، ويسد حاجة المستهلك ، ويمده بالخدمات والمرافق التى تحقق الرفاهية الاقتصادية وتقضى على اتجاهات النفوذ والاستغلال •

وبديهى ان ذلك كله لا يتحقق الا اذا قامت هذه الدعائم الاقتصادية بمساندة الدولة وبتدخلها بتخطيط اقتصادى سليم قائم على حصر الامكانيات « للتعرف » على الاحتياجات ، تحقيق التوازن والتناسق بين العرض والطلب وبين الانتاج والاستهلاك ، بين مختلف القطاعات بصورة لا يترتب عليها أزمات افراط أو اختناقات ، بدرجة تعجل بالنمو وتحول دون حدوث الضياع الاقتصادى •

وأمام كل هذه الاعتبارات تبرز اهمية التخطيط الشامل ، ومن هنا كان من المنطق أن نستكمل الدراسة باستعراض كيفية تطبيق التخطيط على كل جوانب الاقتصاد القومى •

الباب الثالث

التنمية الاقتصادية

النمو والتنمية الاقتصادية

« التنمية الاقتصادية » سبيل « النمو الاقتصادى » فى البلاد المتخلفة أى أنها اسلوب خاص بالبلاد الاخذة فى النمو ، حيث لا يتصور أن يمارس بلدا (متقدما اقتصاديا) عملية تنمية اقتصادية بالمعنى الفنى الدقيق للكلمة اللهم الا فى بعض « المناطق » من تلك البلاد التى قد يعوزها تغير فى بنيانها ويقتضى عملية تنمية « جزئية » أو « اقليمية » اذا صح التعبير ·

أما مجال التنمية الاقتصادية الشاملة فهو فى الاقتصـاديات المتخلفة التى تحتاج فى تحقيق « النمو » الى ما يحرك بنيانها ، ويغير مكوناته بدرجة ينطلق معها حالة السكون ، الى حالة الحركة والتطور ثم التقدم · من هذه المقدمة يتضح ان هناك فارقا بين النمو الاقتصادى والتنمية الاقتصادية ·

واذا كان النمو growth لغويا يعنى الزيادة فى مكونات الشىء ونمو أى كمية يعنى زيادتها ، فان نمو الاقتصاد يتضمن تحقيق معدل مرتفع فى المتغيرات الكلية كالدخـل القومى والنـاتج القومى الحقيقى والعمـالة والاسـتهلاك والادخـار وتكوين رأس المال بما يحقق الرفاهية لافراد هذا الاقتصاد · اذ إنه قد تحدث فى المجتمع مظاهر نمو اقتصادى تعطى اثرا عكسيا للتنمية ، وذلك عندما تتزايد السكان عن الموارد أو الاستهلاك عن الادخار أو الاستيراد عن التصدير وهكذا ···

أما التنمية الاقتصادية Economic Development فهى أسلوب التوصل لهذا النمو · وتتلخص فى دخول الاقتصاد مرحلة من النمو السريع ، المطرد ، مسـتهدفا تحقيق زيادة تراكمية ، ودائمة ، فى كل من معدل الدخل القومى ومتوسط نصيب الفرد من الدخل الحقيقى عبر فترة من الزمن يرتبط فيها نمو هذا الدخل بتطورات اقتصادية وسياسية واجتماعية تساهم فى تدعيمه وهو يساهم فى تحقيقها ، مع العمل على ازالة كل ما يعوق هذا الاتجاه ·

ولذلك فقد يتصور ـ نظريا على الاقل ـ ان يحدث (نمو) دون أى تغيير فى البنيان الاقتصـادى أو بتغير ضئيل غير ملمـوس كأن يحـدث نمو فى

الاقتصاد المتقدم دون تغيرات بنيانية تمس الهياكل الرئيسية أو العلاقات والنسب القائمة بين القطاعات الانتاجية .

والسبب فى ذلك ان البنيان ذاته قد يكون متماسكا يعمل من تلقاء نفسه على احداث النمو الى المطلوب دون حاجة للتطوير أو تعديل . واصدق مثال على ذلك الاقتصاديات المتقدمة الصناعية التى يتم بها النمو الاقتصادى فى هياكل سليمة متناسقة .

وبمعنى أوضح قد لا يحتاج الاقتصاد المتقدم الى تغير النسب والعلاقات بين قطاعى الصناعة والزراعة مثلا ، ولا الى تغير كبير فى نسبة العاملين فى كل قطاع ولا لاحداث تطورات رئيسية فى هيكل المجتمع ، ولا فى علاقاته السياسية والاقتصادية ، فهو يحقق نموا قائما على بنيان متحرك مرن ، يستوعب الجديد ، ويعكس على القديم مقومات انمائية جديدة .

والحال عكس ذلك فى البلاد المتخلفة ، فاحداث النمو الاقتصادى بها يحتاج الى تغيير كبير فى البنيان الاقتصادى كله وبكل جزئياته وذلك لان هذا البنيان على ما سنرى يتميز بالركود ، والجمود وثبات النسب والعلاقات بين قطاعاته الرئيسية ثباتا لا ينتظر من ورائه أى تطور ولا تنمية ، ما لم يحدث تغييرفى هذه الهياكل بصورة دافعة الى الامام وهو ما يتطلب وضع سياسة تنمية فى ظل الاتجاه الاساسى للدولة سواء كان أسلوب الحرية أو التخطيط .

وعلى سبيل المثال ما لم تتطور المجتمعات القائمة على النشاط الزراعى أو التصديرى فقط الى غيرها من الأنشطة ، وما لم تحاول مواجهة ضغط السكان على مواد الغذاء ، وما لم تبحث عن تنظيم اخر لمواردها المالية والعينية . وما لم تتطور بها النظم والعقائد السياسية والاجتماعية ، وما لم يحدث بها تطور حقيقى فى المفهوم السياسى والادارى ... ما لم يحدث كل هذا وغيره فلن يتحرك هذا البنيان ولن يحقق تنمية ، ولا نموا اقتصاديا بالمعنى العلمى السليم .

والواقع ان التنمية الاقتصادية عملية شاقة ، متشابكة معقدة لدرجة ان البعض يشبه البلد الذى يتولى مسئوليتها كمن يعوم ضد التيار ، ان لم يتقدم فهو يتأخر . ولعل ذلك يفسر لنا بعض الاختلالات فى برامج التنمية فى بعض الدول الاخذة فى النمو ، حيث تصاب برامجها الانمائية بخلل أو اضطراب يرجع بها سنوات الى الوراء ربما تكون أشد من السنوات الأولى .

ويمون ان نخوض فى اسباب هذه النكسات الانمائية نشير الى

أهمية التخطيط الاقتصادى ودقة الحساب والتوقعات لبرامج التنمية وهو موضوع يتعلق بأسلوب التخطيط وبرامجه .

ونرجع الى القول بأن التنمية الاقتصادية اذا كان لها مفهوم محدد مرتبط بالبنيان ، فانه من الممكن القول بان نماذج التنمية الاقتصادية تتعدد بعدد الابنية المتخلفة فى العالم . بمعنى ان سياسة التنمية الاقتصادية ليست واحدة فى كل بلدان العالم الفقير . فكما أن درجات التخلف ليست واحدة فدرجات التقدم ليست واحدة أيضا . وهى لا تختلف من مكان لاخر فحسب . وانما فى نفس المكان من زمان لاخر . ومن اقليم لاخر فى نفس الدولة . والدليل على ذلك ان كثيرا من برامج التنمية الاقتصادية فى بعض البلاد لحقها الكثير من التطورات والتعديلات طبقا للمرحلة التى يجتازها الاقتصاد بحيث تتميز كل مرحلة بنمط انمائى معين . ولعل ذلك ما دعا الى قولنا انه من الصعب وضع حدود فاصلة بين مجموعة البلاد المتخلفة ومجموعة البلاد المتقدمة فى العالم ، وان كان من المتصور فصل الدول شديدة التقدم عن تلك شديدة التخلف بمظاهر وخصائص واضحة ليست محل جدل وقد أوردنا بعضها فى الجزء الاول من هذه الدراسة .

ونضيف الى ذلك ان البلاد المتقدمة نفسها ليست على درجة واحدة من التقدم والنمو ، ففيها من « التفاوت الانمائى » ما نلاحظه فى مجموعة البلاد المتخلفة وان كان القياس مع الفارق . فالتفاوت بين تقدم اليابان وهولندا مثلا لا يقارن بالتفاوت فى التنمية بين مصر وغانا أو نيجيريا .

ومن ناحية ثالثة نلاحظ ان مجموعة البلاد المتخلفة لا تواجه مشاكل التنمية الاقتصادية بنفس النوع وبنفس الدرجة فلو فرضنا اتحاد نوعية المشاكل لاختلفت الدرجة ، وحدة المشكلة . والدليل على ذلك تفاوت مشاكل كل من الاسكان والغذاء أو نقص رؤوس الاموال النقدية والعينية ، أو درجة التبعية الاقتصادية ... الخ .

ومن المنطق أن يترتب على ذلك تفاوت مماثل فى سياسة التنمية ذاتها فلا يعقل ان توضع سياسة انمائية لبلد لها من التراث الحضارى والامكانيات الطبيعية والبشرية تماثل سياسات التنمية لبلد لا يتمتع بهذا القدر من القاعدة الخصبة التى يدعمها غالبا تراث فكرى وعقائدى ، واتزان سياسى أو دولى .

ومن هذا المفهوم يمكن ان نقول ان « البلاد المتخلفة اقتصاديا تقف طابورا وراء بعضها البعض وليس صفا واحدا » ... ومن هذا المفهوم ايضا أصبح من العسير وضع تعريف دقيق للتخلف والبلاد المتخلفة وان لم يكن من العسير وضع تحديد « علمى » لعملية التنمية .

عناصر التنمية الاقتصادية : -

تستهدف التنمية الاقتصادية تخليص البلاد الفقيرة من معالم التخلف الاقتصادى في مختلف نواحيه • فالتنمية الاقتصادية تعمل على تزايد رصيد المجتمع من رؤوس الاموال المنتجة ، ورفع المستوى الفنى لطرق الانتاج المستخدمة ، وتعالج مظاهر البطالة البنيانية السافرة والمقنعة بخلق فرص العمل المنتج للايدى العاملة • وبالتنمية الاقتصادية يتمكن البلد من التخلص من مظاهر التبعية الاقتصادية للعالم الخارجى وتحقق معدلات مطردة من النمو فى الدخل القومى الحقيقى •

الا ان معالجة التخلف الاقتصادى تستلزم ايضا ان تهتم التنمية بمعالجة النواحى السياسية والنظم الاجتماعية والعقبات الثقافية التى تعترض سبيل التقدم ، ولذلك لابد وان تشمل سياسة التنمية معالجة هذه النواحى بصورة متوازنة مع النواحى الاقتصادية كما اشرنا •

ومن هذا يتضح ان عملية التنمية الاقتصادية لابد وان تشتمل على ثلاثة عناصر اساسية :

أولا : بضرورة العمل على احداث تغير بنيانى فى الداخل •

ثانيا : اختيار أسلوب التغيير (بدفعة قوية أو بالتدريج) •

ثالثا : البحث عن اطار استراتيجى أو سياسة ملائمة يتم من خلالها هذا التغير (نمو متوازن أو نمو غير متوازن) •

المبحث الأول

التغيير البنيانى

Structural Change

سبق أن ذكرنا ان النمو الاقتصادى هو مجرد زيادة فى الدخل الفردى الحقيقى وان التنمية الاقتصادية تتمثل فى اجتياز البلد مرحلة النمو الاقتصادى السريع ، الذى يؤدى الى الزيادة المطردة ، التراكمية والدائمة فى الدخل الفردى الحقيقى • خلال فترة ممتدة من الزمن •

ولما كان نمو الشيء يتضمن حدوث تغيرات أثناء نموه ، فان نماء الاقتصاد القومى لابد وان يرتبط بتغيير فى بنيانه ••• الا ان درجة التغيير البنيانى تختلف تبعا لدرجة (تقدم) الاقتصاد أو (تخلفه) • ففى الاقتصاديات المتقدمة يتحقق معدل مرتفع من النمو على أثر تغير ضئيل فى البنيان الاقتصادى وهو ما يعبر عنه بسرعة استجابة الاقتصاد القومى لمتطلبات النمو ؛ أما فى الاقتصاديات المتخلفة فان تحقيق معدل متواضع للنمو الاقتصادى يستدعى احداث تغير كبير فى البنيان الداخلى وذلك ناشىء عن طبيعة الجهاز الانتاجى فى البلاد المتخلفة والذى تنقصه المرونة والكفاءة •

والبنيان الاقتصادى يتضمن مجموع النسب والعلاقات التى يتميز بها اقتصاد معين ، بحيث تشكل فى النهاية الاطار الاجمالى لنوع وطبيعة ودرجة تقدم هذا الاقتصاد : ومن المعروف ان نسبة الناتج الصناعى الى الناتج القومى مثلا تحدد معدل التصنيع السائد ونسبة القوة العاملة الى عدد السكان تحدد حجم عنصر العمل فى الاقتصاد القومى ونسبة الادخار الكلى الى الدخل القومى تحدد امكانيات التمويل الداخلية ••• وهكذا ••• ومن مجموعة النسب والعلاقات يمكن اعطاء فكرة اجمالية عن طبيعة البنيان الاقتصادى ، فنقول أن هذا الاقتصاد (زراعى) لارتفاع نسبة الناتج الزراعى إلى الناتج القومى أو لإرتفاع نسبة العاملين فى الزراعة لاجمالى القوة العاملة ، أو لان المنتجات الزراعية تشكل نسبة مرتفعة من اجمالى الصادرات الخ ••• أو ان نقول أن هذا الاقتصاد (صناعى) لارتفاع نسبة المشتغلين فى الصناعة بالنسبة للسكان : أو لارتفاع معامل رأس المال أو رأس المال العامل الداخل ، أو لزيادة حجم الصادرات الصناعية للصادرات العادية فى الميزان التجارى الخ •

فكيف يتحقق التنمية بتغير هذا البنيان ؟ •••

قلنا ان التنمية الاقتصادية هي التغير الذي يحدث في متوسط نصيب الفرد من الدخل السنوي الحقيقي بحيث يتزايد زيادة مطردة ومستمرة . وهذا التغيير يستلزم تغيرا آخر في حجم الدخل القومي . ومعنى ذلك ان يتزايد حجم الدخل القومي بقدر يفوق معدل تزايد السكان ، وهو ما يقتضي اعادة النظر في حجم ونوع الانتاج القومي بحيث ترتفع الأهمية النسبية للقطاع الصناعي بما يحقق الزيادة المطردة في حجم الدخل القومي ، وهو ما يحقق التنمية الاقتصادية .

والواقع أن التغير البنياني لا يقتصر على التغير في البنيان الاقتصادي بقدر يرفع الأهمية النسبية للقطاع الصناعي فقط وانما يقتضي التغيرات الأخرى التي تساهم في تحديد معدل النمو المطلوب ومثالها تطوير استخدام الموارد الطبيعية والعمل على توفر كمية رؤوس الأموال والاهتمام بأساليب الانتاج ذاتها وبعنصر العمالة ثم ان احداث التغير البنياني يتضمن بجانب ذلك العديد من العوامل الاجتماعية والنفسية والسياسية والتنظيمية

ومن العوامل غير الاقتصادية التي تستدعي احداث تغير بنياني بها العوامل التنظيمية وفي مقدمة العوامل الواجبة التغير نظام الملكية مثلا . فقد لا يتلاءم مع متطلبات التنمية ان تكون الملكية متمركزة في يد فئة غير منتجة أو في طبقة رأسمالية مستغلة . الأمر الذي يستدعي اعادة النظر في نظام الملكية لاحداث التغير المطلوب . كذلك بالنسبة للعوامل السياسية يتعين احداث تغيرات خاصة بنظام الحكم والادارة ، والهيئات التنفيذية في الداخل . وتساهم القيم الثقافية والتقاليد والعادات والاتجاهات الفكرية في التأثير على المتغيرات الكلية التي تحدد النمو الاقتصادي بوجه عام .

وبناء على ذلك لا يمكن اعتبار عملية التنمية عملية اقتصادية وانما هي مزيج من تغيرات بنيانية اقتصادية اجتماعية وثقافية وغيرها .

واذا كانت التنمية الاقتصادية تتطلب هذا التغير البنياني كأساس لعلاج التخلف الاقتصادي ، يكون من الضروري البحث في ماهية هذا التغيير .

والتغيير المطلوب قد يكون تغيرا (كميا) أو تغيرا (نوعيا) أو كلاهما في وقت واحد ، ذلك أن التغير في البنيان الاقتصادي مهما كان مستواه يستتبعه احداث تغير اجتماعي وثقافي وحضاري ... الخ .

ثم ان العوامل التي تحدد مستوى النمو الاقتصادي قد تتوقف الى حد كبير على عوامل غير اقتصادية . فاذا قلنا مثلا أن مستوى النمو الاقتصادي يتوقف على حجم ونوعية عناصر الانتاج كالطبيعة والعمل ورأس المال

والمواهب الفنيـة والتنظيم ، فان هذه العوامل بذاتهـا تتوقف كفاءتهـا فى المشاركة فى النمو على عوامل اجتماعية ، وسياسية وسيكولوجية ، وثقافية ٠٠ الخ ٠ وهذه العوامل الأخيرة بدورها تحتاج الى تمهيد المجال لها حتى تبرز بما يتلاءم مع التغير المطلوب وعلى مستواه ٠

ولكن من ناحية أخرى لا يمكن تجميع كل المتغيرات البنيانية فى سلة واحدة اذ ان من طبيعة هذه المتغيرات واختلاف مداها وفاعليتها من بلد لآخر لاختلاف الظروف المحيطة بكل بلد ــ كما اسـلفنا ــ وفى مقدمة ذلك حجم ونوع الموارد الاقتصادية المتاحة ، والاتجاه الرئيسى فى النظام الاقتصادى ، وفلسـفة السياسـة القائمة ، ثم طبيعة المرحلة التى يمر بها كل بلد يجعـل سياسات التنمية فى ذاتها مختلفة ٠

ولعل ذلك يعطى تفسيرا لاختلاف طبيعة التغيرات البنيانية التى واجهتها الاقتصـاديات الاشـتراكية كالاتحاد السـوفيتى ، والتغيرات التى عرفتهـا الاقتصاديات الراسمالية الحرة ٠ هذا الاختلاف الذى يرجع أساسا الى اعتماد الأولى على التخطيط المركزى المبـاشر . واعتماد الثانية على قوى السـوق وحرية النشاط الاقتصادى ، ومبدأ التجربة والخطأ ٠

ولعل ذلك يعطى تفسيرا واضحا لاختلاف طبيعة التغير البنيانى الذى يحدث فى مجموعـة الدول الآخـذة فى النمو وبين طـائفتى الدول المنتجـة والمصدرة للبترول ٠ والثانية التى لا تتمتع بهذه الظروف ٠

فالتغير البنيانى الحادث فى الدول البترولية يأتى أساسا من حصيلة قطاع التجارة الخارجية التى تمارس قيادة التنمية ٠ أما الثانية فالتغير بها قد يعتمد على احداث تطور سريع فى القطاع الصناعى حتى ترتفع أهميته النسبية على باقى القطاعات حيث تقوم صناعة واحدة أو صناعات محدودة بالذات كقطاع قائد لتحقيق النمو وهذا ما حدث فى (مصر) مثلا اثناء تنفيذها لبرامجها الانمائية اعتمادا على القطاع الصناعى ٠

فاذا ما تابعنا نوعية البنيان الاقتصادى نفسه ، على مستوى الدول ، يتضح أن تركيب ذات البنيان يختلف فى البلاد المتقدمة عنه فى البلاد المتخلفة٠ ففى هذه الأخيرة تنخفض نسبة النّاتج الكلى لرأس المال ، ونسبة الادخار والاستثمار الى حجم الناتج القومى الاجمالى ، على حين ترتفع نسبة الناتج الزراعى للناتج القومى وترتفع نسبة العاملين الزراعية بالنسبة لرأس المال القومى أو بنسبة رأس المال المستثمر فى قطاع البترول الى رأس المال القومى٠

كذلك من التغيرات البنيانية الهامة فى البلاد المتخلفة ما نلاحظه من ارتفاع نسبة ما تمثله التجارة الخارجية الى الدخل القومى ، وارتفاع نسبة حصيلة صادرات المواد الأولية الى الحصيلة الكلية للصادرات ·

وعلى اية حال فمن المهم ان نذكر ان مقومات البنيان الاقتصادى نفسه يساند بعضها البعض فى العمل على بقاء حالة التخلف او لزيادة حدتها · ومن ذلك ان ارتفاع نسبة العاملين فى الزراعة فى مصر فى هذه الفترة مثلا الى اجمالى القوة العاملة كان من شانه زيادة مشكلة البطالة المقنعة حدة ، وان انخفاض الادخار القومى بالنسبة للدخل القومى عمل على انخفاض معدل الرفاهية نتيجة تراجع حجم الاستثمارات وهكذا ·

ونتيجة لكل ما تقدم يتضح ان سعى البلاد المتخلفة للنمو يختلف عن سعى البلاد المتقدمة اليه ، لأن نمو الأول يحتاج الى تحريك جذرى وسريع ومستمر فى البنيان الاقتصادى بينما النمو فى الثانية لا يحتاج الى اكثر من زيادة طبيعية فى بعض النسب المؤشرة على النمو الاقتصادى ·

ولهذا السبب تستقل الدراسات الخاصة باقتصاديات النمو Economic Growth عن تلك الخاصة باقتصاديات التنمية Economic Development على الأقل بالنسبة لهذه التفرقة الدقيقة التى اوضحناها ·

فاذا انتقلنا بعد ذلك الى التوسع فى مفهوم « التغير البنيانى » من الناحية التطبيقية يمكن ان تحدد على مستوى القطاعات الانتاجية كيف يحدث هذا التغيير ·

ففى قطاع الزراعة مثلا يكون التغير البنيانى اللازم للتنمية السليمة هو بتغيير نمط الانتاج الزراعى التقليدى (الانتاج لغرض الاستهلاك أو أسلوب الاكتفاء الذاتى) بحيث يتحول الى (الانتاج لغرض المبادلة) داخليا وخارجيا اى للتصدير · وقد لا تكون البلد على هذه الدرجة الشديدة من التخلف بحيث لا يحتاج تغيير بنيانها الزراعى الى أكثر من تحويله من (الانتاج الزراعى المعد للتصدير والتسويق الخارجى) الى (الانتاج الذى يذهب الجزء الأكبر منه الى عمليات انتاجية فى الداخل) · ويصدق هذا القول على كل من الدول المنتجة والمصدرة للمعادة كالبترول والبلاد الزراعية ·

وفى قطاع الصناعة قد يتمثل التغير البنيانى فى أثناء عملية التنمية عدة معاملات هامة كارتفاع نسبة رأس المال المستثمر فى الصناعة الى رأس المال القومى ، وارتفاع نسبة العمالة ، وارتفاع نسبة الفنيين الى مجموع العاملين · كذلك من دلائل التغير البنيانى الانتقال من استعمال القوى البشرية

والحيوانية الى استعمال الآلات • ويكون التغير الى احسن بقدر ارتفاع نسبة (الميكنة المتقدمة) الى مجموع الآلات المستخدمة كان تبدأ البلد في التوسع في استخدام التكنولوجية الحديثة في مجال الالكترونيات والذرة ... الخ •

ومن المؤشرات الشهيرة في هذا المجال انتقال البلد من الصناعة الخفيفة الى الصناعة الثقيلة أو الى صناعات كثيفة راس المال • وان كان المؤشر في راينا ليس قاطع الدلالة في الوصول بالبلد الى مرحلة النمو فقد يظل البلد معتمدا الى حد كبير على الصناعات الخفيفة ويحقق إنجازات انمائية فقد تبين في بعض تجارب التنمية ان اندفاع البلد نحو الصناعة الثقيلة أو كثيفة راس المال قد يكون مبكرا عما يجب ولا يتناسب قدراتها ومواردها فتواجه البلد مشكلات متعلقة بالتوزيع والفن الانتاجي اللازم ورؤوس الأموال المطلوبة فضلا عن التوفير في اليد العاملة التي قد تكون وفيرة لديها من الأصل مما يثير نوعيات من البطالة •

ولهذا ربما كان لاعتماد (اليابان) على الصناعات الخفيفة والتوسع في النشاط الحرفي اثر كبير في الاسراع بالنمو الاقتصادي بها لتوفر اليد العاملة الرخيصة ، وقدرتها الفائقة على فتح اسواق لتصريف انتاجها الرخيص •

ومن المتغيرات ذات الوزن في عملية التنمية ارتفاع الأهمية النسبية لقطاع الخدمات ، خاصة في المرافق الحيوية كالنقل والمواصلات ، والتعليم ، وخدمات السياحة ، والمصارف ... الخ •

وقد اشرنا حالا الى التغير الذي يحدث في قطاع التجارة الخارجية ويعتبر مؤشرا على انطلاق البلد في مجال النمو ، الا وهو تنوع صادراتها وانخفاض حصيلة الصادرات من مواردها الأولية لاستئثار قطاع الصناعة بجزء منها كمادة أولية أو كطاقة محركة ويستتبع ذلك بداهة تنوع الأسواق ، والالتجاء الى أسواق مشتركة والتوسع في الاتفاقيات التجارية الخاصة بالتصدير ... الخ •

واخيرا فان التغير في البنيان الاقتصادي يرتبط بالتغير في البنيان الاجتماعي والحضاري بالبلد ، ولذلك لا يقتصر اليوم لفظ التنمية على (الناحية الاقتصادية) فحسب وانما هي عملية شاملة وعامة لجميع جوانب الحياة تدعم بعضها بعضا • ويفضل الكثيرون اطلاق لفظ التنمية الاقتصادية والاجتماعية أو التنمية الشاملة •

هذا من ناحية ، ومن ناحية أخرى لابد وأن تثير كل صورة من صور التغير – وعلى أى مسئولية – بعض المشاكل والعقبات على انه يمكن ان نقول بقدر قوة التغير البنيانى وجديته ، بقدر ما تكون المشاكل أكثر حدة تشبعا ·

ولا شك أن الحصر الوافى لكل هذه المشاكل لا يحيط به مؤلف واحد فضلا عن كونه مؤلف فى الاقتصاد ·

ومنذ أكثر من مائة وخمسون عاما نشر (مالتس) فى كتابه عبارة هامة: « ما من موضوع فى علم الاقتصاد أغرب وأهم ، وادعى الى امعان النظر من ذلك الذى يدرس الأسباب العلمية التى تعوق نمو الثروة فى مختلف الدول ، أو توقف نموها نهائيا ، أو تسمح لها بالنمو البطىء فى الوقت الذى تستمر قوة الانتاج على حالها دون أن تتراجع ، أو على الأقل تستمر هذه القوة الانتاجية على كفاءة تسمح باستمرار الانتاج والسكان » ···

ونضيف الى ما تقدم أن التغيرات التى تحدث فى داخل الاقتصاد قد تأتى دفعة واحدة ، اما بتغير فى النظام السياسى او المذهبى أو بقرار من الدولة · وهى ان اتت على هذا النحو فهى متفاوته الدرجة ، ومتفاوتة التأثير · وما دامت التنمية الاقتصادية تتفاوت من بلد لآخر الأمر الذى يكون راجعا فى أغلب الأحوال لاختلاف درجة التغير الذى يطرأ على البنيان الداخلى فى غمار عملية التنمية فان السياسات الانمائية بدورها لابد وان تختلف وتتفاوت·

ومع ذلك وعلى الرغم من أن تغيرات البنيان الاقتصادى تختلف من بلد لآخر · فان متابعة الانماط الأساسية للتغير البنيانى يضع امامنا اسئلة هامة تتعلق باولويات التغير · فمثلا هل يتركز النمو الاقتصادى فى الزراعة أم فى الصناعة ··· ؟ وما هو المعدل الملائم لكل من القطاعين ؟ وعلى أى صورة يتغير البنيان الصناعى خلال عملية التنمية · وبأى صورة يمكن احداث تطوير فى قطاع الزراعة ؟ واذا امكن الارتكاز على قطاع التجارة الخارجية لاحداث تغير كامل فما هى السياسات الواجبة فى تحويل مكونات هذا القطاع ··· ؟

من الواضح انه اذا كانت مسئولية التنمية الاقتصادية فى يد الافراد فان النمو الاقتصادى يتم فى ظل قوى السوق ، وبالتالى تصبح الأسئلة السابقة متعلقة بكل ما يرتبط بقوى الطلب والعرض وميكانيكية الأسعار ، لأن التنمية الاقتصادية تتم عن طريق التجربة والخطأ · وتبين مما سبق أن البلاد المتخلفة قد وجدت من صالحها ان تتخلص من هذا الأسلوب باسلوب التخطيط الاقتصادى وحتمية تدخل الدولة واتخاذها دورا ايجابيا ·

ولذلك بدأت البلاد المتخلفة فى دراســة التغير البنيـانى الذى تتولاه الدولة وبمقتضاه لا يتعرض الاقتصاد القومى ـ فى ظل التجربة والخطأ ـ للاختناقات والاختلال . ومن الضرورى فى هذا المجال أن نؤكد ان التغير البنيانى ليس مجرد احداث تغير دون قصد محدود ، وانما هو تغير يتولد عنه المقدرة على التغير باستمرار ، فى الاتجاه السليم ، الذى يرتفع بالاقتصاد القومى الى مستوى أعلى من مستواه الحالى .

ان القضاء على التخلف الاقتصادى يستلزم حشد جميع موارد البلد المادية والبشرية والفنية ، كما يتطلب اختيار افضل الوسائل للتغلب على تلك الخصائص التى تحيط بالاقتصاديات الفقيرة ، والواقع ان خصائص التخلف هى بذاتها عقبات التنمية ، ولذلك فان أغلب حلول التخلف تكون نابعة من طبيعة المشاكل التى تواجه تلك البلاد .

بمعنى أنه اذا كان التخلف الاقتصادى ظاهرة بنيانية فان علاج هذا التخلف يتعين أن يكون ذا طابع بنيانى أيضا . واذا كانت خصائص التخلف وعقبات النمو معروفة سلفا ، الا ان اتخاذ السياسة المناسبة لعلاجها أو القضاء عليها هو أحد الأركان الرئيسية فى التعجيل بالتنمية الاقتصادية . وبقدر حسن تقدير القائمين على التنمية لأبعاد وخصائص التخلف الموجودة بقدر ما تكون دقة السياسة ونجاح التنفيذ الانمائى .

ولا يخفى ان احداث التغير فى البنيان الداخلى يستدعى اعادة النظر فى جميع النسب والعلاقات الموجودة فى داخل الاقتصاد . الا أن المشكلة الاساسية هى نقطة البداية ، ومن أين يبدأ للتنمية عملياتها فى تغير هذا البنيان وبأى اسلوب ؟

وهنا تبرز أهمية البحث عن الفلسفة الفكرية التى تتبعها الدولة ، فهل تسلك فى سبيل التنمية الاقتصادية أسلوب الرأسمالية الحرة أم الأسـلوب الاشتراكى باختلاف درجاته ؟

واذا اختارت أسلوبا من هذه الأساليب فأى قطاع يقود التقدم هل هو الزراعة أم الصناعة ، أم هما معا ، واذا بدأت بالقطاع الزراعى فهل هناك مجال للانتقال الى قطاع التجارة الخارجية واحداث نوع من التكامل بينهما باعتبار الاقتصاد المتخلف من البلاد المنتجة والمصدرة للمحصـول الواحد أم يرتكز التغير البنيانى على المجال المحلى فقط .

واذا اختارت البدء بالتصنيع فبأى الصناعات تبدأ . هل بصناعة ثقيلة تدفع معدل النمو الى أعلى أم بصناعة خفيفة تحقق اكتفاءا ذاتيا وتخفف

الضغط على ميزان المدفوعات • واذا كان الاختيار قد وقع على القطاع الصناعي ككل ، فهل من الأفضل تنميته درجة درجة أم ان استخدام الدفعة القوية يعتبر حلا لكثير من المشاكل •

واذا حبذت الدولة أسلوب الدفعة القوية هل تأخذ بأسلوب النمو المتوازن بمعنى انماء جميع القطاعات دفعة واحدة فى وقت متقارب أم تفضل أسلوب النمو غير المتوازن حيث يقود قطاع أو صناعة باقى القطاعات أو الصناعات الى مجال التقدم ؟

ان هذه المشاكل وغيرها يتعين ان تكون موضع الاعتبار عند البدء فى تحديد السياسة التى يتعين على البلاد المتخلفة اتباعها • والواقع ان تناول كل هذه النقاط يستلزم ليس فقط مجرد الاجابة عليها نظريا ، وانما يستلزم ان تتدخل الدولة بوضع الخطوط العريضة للسياسة الانمائية الواجبة الاتباع كما يستلزم منها ايضا ان تأخذ زمام المبادرة الانمائية بيدها حتى تتحدد بواسطة الدولة الحدود الزمنية والمادية لعملية التنمية • ولا يتحقق ذلك الا بقيام الدولة بدفع الاقتصاد دفعات أولية فى ظل استراتيجية متكاملة يترتب عليها مواجهة المشكلات الاساسية بواقع وفاعلية والعمل على رسم السياسات المناسبة لها •

المبحث الثانى

الدفعة القوية او التدرج فى التنميـــة

سبق أن ذكرنا ان التحول البنيانى للاقتصاديات المتخلفة لا يمكن ان يتم عن طريق حقن الاقتصاد بدفعة قوية من الاستثمار طبقا لاستراتيجية معينة ٠

وفكرة الدفعة القوية جزء اساسى من الفكر الاقتصادى فى موضوع التنمية الاقتصادية ويتلخص فى أن عملية التنمية الاقتصادية لا يمكن ان تتم عن طريق حقن الاقتصاد بدفعات بسيطة من الاسـتثمار ، وذلك لان طبيعة هذه الاقتصاديات تعكس صورة من الركود والحلقات المفرغة والخصائص البنيانية التى يتعذر معها تحقيق النمو درجة درجة ، وبالتالى يستلزم نجاح عملية التنمية أن نبدأ بدفعة قوية تضع الاقتصاد على طريق النمو الذى يغذى نفسه بنفسه ٠ أى ان عملية التنمية تحتاج فى مراحلها الاولى الى بذل حد من الجهد ينقل الاقتصاد من المستوى المنخفض الى المستوى المرتفع نسبيا ، ثم عن طريق هذا المستوى الاخير ، يمكن للاقتصاد ان ياخذ قوى دافعة تجعله ينمو بطريقة منتظمة ومضطردة تعتمد على قواه الذاتية ٠

وفكرة الدفعة القوية ليست حديثة فى الفكر الاقتصادى ، فهى ترجع الى كتابات التقليديين وبالذات (جون ستيوارت ميل) الذى يعتبر رائد فكرة الدفعة القوية تبريرا قويا لاهميتها فى تصويره الرمزى ٠ انه « عندما يكون الدفعة القوية تبريرا قويا لاهميتها فى تصويره الرمزى ٠ انه « عندما يكون لا تتمخض عن مجرد اثار ضئيلة ، وانما هى لا تتمخض عن أى شىء اطلاقا »٠

وقد تبنى الفكرة بعد « ميل » ، « روزنشتين رودان » (١) الذى اشترط لتحقيق النمو المطرد القيام بحد أدنى من الاستثمار ، لمنطق ضهورى أن لم يكن شرطا كافيا لنجاح التنمية ٠ فالتنمية فى نظره اذا كانت على اسـاس تدريجى وخطوة خطوة لن تاتى بنتيجة ذات اثر ٠ وبالتالى لابد من وجـود حجم معين من الاستثمارات (حد ادنى) كفيل بنجاح العملية الانمائية ٠

ومؤدى ما تقدم ان البلاد المتخلفة ليست بالخيار ، بين النمو التدريجى البطىء والدفعة القوية ، ولكن بين الاقدام على التنمية الاقتصادية أو عدم الاقدام عليها على الاطلاق وبعبارة اخرى هى بالخيار بين التنمية الاقتصادية

او استمرار الركود والتخلف . وكانما مبدأ التدريج والتلقائية خارج حدود المناقشة .

وينصرف مفهوم الدفعة القوية الى ضرورة بذل حد ادنى من الجهد الانمائي حتى يتسنى للاقتصاد القومي الانطلاق في مرحلة النمو الذاتي ، ولما كان بلوغ حد ادنى من معدل النمو الاقتصادي يعد شرطا ضروريا لانطلاق الاقتصاد القومي في مرحلة النمو الذاتي ، فان حجم الدفعة القوية يتحدد مع مقدار الاستثمار اللازم اجراؤه وبانتظام لتحقيق الحد الادنى من معدل النمو الاقتصادي..

وقد ذهب (روستو) الى تحديد المستوى اللازم للاستثمار في البلاد المتخلفة في مرحلة الانطلاق بـ ١٠٪ الى ١٢٫٥٪ من الناتج القومي الصافي وقد تم هذا التحديد على اساس افتراضه ان معدل الدخل الفردي يتعين ان يتزايد بنسبة ٢٪ سنويا ، وان معامل رأس المال / الدخل ٣٫٥ وان معدل زيادة السكان حوالي ١ر: ١٫٥٪ سنويا .

ويلاحظ على هذا التقدير انه حدد معدل الزيادة في الدخل الحقيقي المطلوب ٢٪ وهي نسبة منخفضة عن منجزات كثير من البلاد المتخلفة حاليا وافتقارها للطموح اللازم . ثم ان القول بتزايد السكان بمعدل ١ : ١٫٥٪ هو اقل من الحقيقة بكثير ، حيث يتراوح معدل تزايد السكان في البلاد المتخلفة ٢٫٥٪ ٣٪ سنويا .

أما أرقام معامل رأس المال/الدخل فلا بأس من الاخذ بها نظرا لعدم وجود دراسة دقيقة لارقام المعامل في البلاد المتخلفة رغم ان طبيعة البنيان الاقتصادي قد تعطي احيانا بعض المؤشرات التي تساعد في تحديد المعامل على وجه تقريبي .

ففي المراحل الاولى للنمو الاقتصادي توجد قوتين مؤثرتين في حجم رأس المال بالنسبة للانتاج . فهناك من ناحية المتطلبات الضخمة لرأس المال الاجتماعي الثابت لمواجهة احتياجات البلد من خدمات النقل والتعليم والقوى المحركة الخ . ونظرا لطول المدة التي تستغرقها هذه المشروعات حتى يبدأ الاستثمار في توليد المكاسب ، فان معامل رأس المال / الدخل في المدى القصير يكون مرتفعا .

ومن ناحية اخرى فان تأخر تطبيق الاساليب الفنية في المجتمع المتخلف على الموارد الطبيعية قد يكون من شأنه ان يبدأ معامل رأس المال /

الدخل فى التراجع • الا ان الاتجاه الغالب هو ارتفاعه فى مراحل التنمية المبكرة بحيث يتراوح بين ٣ر٥ر٣ كمقياس تقريبى فى مختلف القطاعات •

ومعنى ذلك ان مرحلة الانطلاق فى الاقتصاد المتخلف يتعين ان تكون مدعمة بمستوى استثمار منتج لا يقل عن ١٠٪ من الدخل القومى ، وأن يرتبط بنشأة قطاع أو أكثر من القطاعات الصناعية التى تسير بنسبة عالية من النمو أى ارتفاع الاهمية النسبية للقطاع الصناعى باعطائه الجزء الاكبر من الدفعة القوية •

والصناعة هنا قد تتضمن تحويل بعض المنتجات الزراعية والمواد الاولية الى مواد مصنوعة مثل صناعة الفحم استراليا والارجنتين والخشب فى السويد ، ومنتجات الالبان فى هولندا •

ويشترط فى هذا القطاع الصناعى امران •

أ) أن يؤدى الى توفر المستلزمات الكافية لنمو وقيام قطاعات اخرى فى الاقتصاد •

ب) ان يؤدى قيامه الى تحقيق وفورات خارجية ذات شكل صناعى • ومن الضرورى أن نضيف ان ذلك يجب ان يتم فى اطار سياسى «واجتماعى» يستغل حوافز التوسع الموجودة فى القطاع الحديث ، ويستفيد من الوفورات الخارجية المترتبة على بدء مرحلة الانطلاق ويعطى الانطلاق نفسه الاستمرار والثبات • ولاشك ان تحقيق ذلك يستدعى من جهة اخرى توفر مقدرة عالية لتعبئة الموارد المحلية والاجنبية لرأس المال وهو ما سنتناوله فى الجزء الخاص بتمويل التنمية •

ومن الجدير بالذكر ان بعض انطلاقات التنمية حققت درجات من النمو دون الاستعانة برأس المال الخارجى بدرجة رئيسية مثلما حدث فى انجلترا واليابان ، بينما قام رأس المال الاجنبى فى بعض الانطلاقات الاخرى بالدور الرئيسى فى الانطلاق • مثلما حدث فى الولايات المتحدة وكندا • ولكن هناك نوع ثالث من البلاد لم يعتمد على رأس المال الاجنبى فى فترة الانطلاق فقط وانما لفترات طويلة بعدها مثل الارجنتين والكونغو وهى خلافات ترجع لظروف وامكانيات البلد المتخلف ومدى الاستجابة من العالم الخارجى بها المطالبة من رأس المال الاجنبى •

وقد يكون من المناسب ان نورد هنا بيانا يوضح مراحل الانطلاق فى بعض الدول حسب تقدير روستو فى مؤلفه :

مراحل الانطلاق للتنمية فى بعض الدول

الدولة	مرحلة الانطلاق	الدولة	مرحلة الانطلاق
بريطانيا	١٧٨٣ـ١٨٠٢	روسيا	١٨٩٠ـ١٩١٤
فرنسا	١٨٣٠ـ١٨٦٠	كندا	١٨٩٦ـ١٩١٤
بلجيكا	١٨٣٣ـ١٨٦٠	الارجنتين	١٩٣٥
الولايات المتحدة	١٨٤٣ـ١٨٦٠	تركيا	١٩٣٧
المانيا	١٨٥٠ـ١٨٧٣	الهند	١٩٥٢
السويد	١٨٦٨ـ١٨٩٠	الصين	١٩٥٢
اليابان	١٨٧٨ـ١٩٠٠	(ج٠م٠ع٠)	١٩٥٩(١)

ولنا بعض الملاحظات على تقديرات روستو السابقة :

اولا : يلاحظ ان فترة الانطلاق غالبا ما تبدأ بظهور قوة معينة تدفع الاقتصاد الى الامام ، وقد تكون هذه القوة ثروة سياسية تؤثر بطريق مباشر فى موازين القوى الاجتماعية ، فى طبيعة المنظمات الاقتصادية ، وتوزيع الدخل القومى ، وهيكل الاستثمار السائد ، وهذا ما حدث بالفعل فى جمهورية مصر العربية منذ عام ١٩٥٢م حتى بدء الخطة سنة ١٩٥٩ والذى ما زال ينتج اثاره حتى الان ، حتى انه يصبح تحديد انطلاقة التنمية فى مصر ببدء التخطيط الاقتصادى عام ١٩٥٩ وان اختلفت وجهات النظر فى وضع تاريخ محدد لانطلاق الاقتصاد المصرى ويرى البعض انه بدأ بسياسة الانفتاح الاقتصادى الاخير ٠

ونلاحظ ان تحديد (١٩٥٩) بدء مرحلة الانطلاق للتنمية فى جمهورية مصر العربية كان لاسباب متعددة فى مقدمتها انه فى عام ١٩٥٩ بدأ تنفيذ الخطة الخمسية الاولى للتنمية الاقتصادية ٠ وان ما سبق ذلك لا يتعدى حدود البرامج أو الخطط الجزئية التى لم تقوى على احداث التغير البنيانى الشامل ٠ بحيث يمكن اعتبار الفترة من ١٩٥٧ ـ ١٩٥٩ مرحلة اعداد للانطلاق ٠ والدليل على ذلك ان معدلات النمو الاقتصادى فى هذه الفترة لم تتغير كثيرا عما كان موجودا قبل عام ١٩٥٢ فضلا عن ان المتبع فى هذه الفترة لم يكن الا نوعا من البرامج الصناعية (مشروع السنوات الخمس) أو برامج الخدمات لا ترقى الى مستوى التخطيط الاقتصادى الشامل ٠

---

١) هذا التحديد من حسابات المؤلفة ٠

الا انه من الضرورى الاشارة الى حدوث تراجع فى هذه الانطلاقة فى فترة انقطاع التخطيط منذ ١٩٦٧ حتى سنة ١٩٧٤ وان اتخذ الاقتصاد المصرى مجالا جديدا بعد ذلك ٠

ثانيا : وقد لا تكون الثورة السياسية هى الدافع الوحيد للانطلاق الاقتصادى، فقد يتمثل الانطلاق فى ثورة تكنولوجية تستخدم الالات والمعدات على مستوى مرتفع ، مثل ما حدث فى انجلترا على اثر الثورة الصناعية وتغير هياكل الانتاج ٠ وقد اكسبتها هذه الميزة الفنية حتى السبق على باقى الدول ٠ فبدأ الانطلاق بها ١٧٨٣ ـ ١٨٠٢ على حين تأخرت الانطلاق فى الولايات المتحدة الى ١٨٤٢ ـ ١٨٩٠ كما هو موضح بالجدول السابق وحسب تقديرات روستو ٠

قد تكون التكنولوجيا المساهمة فى الانطلاق مستوردة من الخارج بحيث تساهم فى احداث موجات من التوسع الصناعى السريع مثلما حدث فى اليابان بعد ١٨٩٠ وحتى ١٩١٤ بدء الحرب العالمية الاولى ٠

ثالثا : وقد يكون الدافع للانطلاق غير هذا وذاك ٠ فقد يتمثل فى ظروف دولية مواتية كفتح اسواق جديدة تستوعب انتاج البلد بحيث تساهم حصيلة الصادرات وغزارتها فى احداث الانطلاق بدفعة قوية فى داخل الاقتصاد القومى ٠

ومثال ذلك الانطلاق الذى حدث فى السويد على اثر فتح اسواق انجلترا وفرنسا لاخشابها ٠ وكالانطلاق الذى حدث فى الكويت والسعودية وباقى الدول البترولية فى الشرق على اثر اكتشاف البترول اذا انقلبت هذه المجتمعات نتيجة اكتشاف البترول من مرحلة الزراعة والرعى الى مرحلة تجهيز المادة الاولية واعدادها للتصدير وهو ما رتب اثارا متعددة فى طبيعة الاقتصاد وحجم الدخل ومتوسط نصيب الفرد منه ، وفتح المجال امامها بعد ذلك ، وبما حققته من فوائض وعوائد من قطاع التجارة الخارجية لاقامة خطط انمائية طموحة جارى تنفيذها ٠

ومعنى ذلك أن على الاقتصاد المتخلف ان يسلك سبيل الانطلاق نحو التنمية ليتحلل من حالة الركود والسكون المسيطرة عليه ، وان هذا الانطلاق يستدعى تغيرا فى البنيان الداخلى يتضمن بذل حد من الانماء فى المعدل الاستثمارى اللازم لاطراد النمو والتقدم ٠ هذا الانطلاق قد يحدث نتيجة ظروف داخلية تلقائية او لظروف دولية تساهم فى احداثه ٠

وأخيرا نشير الى ان هذا الانطلاق قد يتم بتدخل الدولة فى الشئون

الاقتصادية تدخلا من شأنه ان يدفع تيار التنمية قدما الى الامام وهذا ما تقصده من أسلوب الدفعة القوية • وقد يتم الانطلاق بواسطة مجرد رقابات من الدولة على قطاعات معينة ، بحيث يترك لقوى السوق تحقيق الانطلاق المطلوب •

وكما سبق أن اوضحنا ان ظروف البلاد المتخلفة تحتم تدخل الدولة بدفعة قوية فان ذلك يرجع الى التنمية الاقتصادية ليست عملية يسيرة ، وأن تركها للقوى التلقائية لا يتناسب مع الهدف المطلوب فنقل مجتمع متخلف من مستوى معيشي منخفض الى مستوى أعلى عملية تتطلب تغييرا جذريا شاملا يتعين مساندته بأقوى الامكانيات ، سواء كانت هذه الامكانيات تنظيميا أو خبرة ، أم رؤوس اموال ، وان يتم ذلك داخل اطار تخطيطي واع يستهدف استخدام هذه الامكانيات بدرجة تدفع الاقتصاد دفعة قوية تزيل رواسب الركود والتخلف • ولا يقدر على تحقيق ذلك فى ظل الظروف الراهنة فى البلاد المتخلفة الا سلطة أقوى من سلطة المنتجين الافراد • (وهى الدولة) •

وبما ان فكرة الدفعة القوية تبدو مخالفة تماما لفكرة التطور التدريجى الذى أمن به التقليديون عن طريق السوق والحوافز الخاصة فما هى الاسباب التى تدعو لتفضيل اسلوب الدفعة القوية لاهداف التنمة الاقتصادية على اسلوب النمو التلقائى أو التدريجى ؟

مبررات استخدام الدفعة القوية فى التنمية :

ترجع مبررات استخدام الدفعة القوية الى نوعين من الاسباب :

الأول : فكرة الوفورات الخارجية وعدم القابلية للتجزئة •

الثانى : الانفجار السكانى •

عدم قابلية الاستثمارات للتجزئة :

يقصد بعدم القابلية التجزئة أن هناك بعض المشروعات الاساسية : أو الاستثمارات التى لها طبيعة خاصة تستدعى اقامتها مرة واحدة ، ويتعذر تجزئة اقامتها على فترات زمنية • وهذا النوع من المشروعات يتميز بانه يساهم فى بناء القاعدة الاساسية للتنمية ، فهو ضرورى لها وحيوى لاستمرارها •

ولتوضيح المفهوم اكثر نرى ان عملية التنمية الاقتصادية قد تحقق أرباح في بعض الاستثمارات دون البعض الاخر ، ويترتب على ذلك ان

المستثمر الفردى تحت دوافع (الربح) ينصرف عن الاستثمارات التى لا تحقق عائدا سريعا بصرف النظر عن طبيعة هذه الاستثمارات ودرجة اهميتها مما يضطر الدولة لإقامة هذه الاستثمارات بصرف النظر عن الربحية الا ان هذا النوع من الاستثمار غالبا ما يحقق وفورات خارجية يمتد اثرها الى باقى المشروعات والصناعات ، كوفورات التركز والتوطن والتكنولوجيا · الخ ·

وهـذه الوفورات تتحقق نتيجة عدم قابلية دالة العرض أو الانتـاج التجزئة بمعنى ان طبيعة بعض المشروعات لا تقبل التجزئة فى انشائها · فهى اما ان توجد أو لا توجد على الاطلاق ·

وهنـاك ثلاثة أنواع من عدم القابلية للتجزئة ، الاول ما ذكرنا حالا ويطلق ليه — عدم قابلية عرض الانتاج للتجزئة ويتعلق بالمشروعـات ذاتها والثانى هو — عدم قابلية الطلب للتجزئة (تكامل الطلب) · والثالث هو عدم قابلية عرض الادخار للتجزئة · ونتناول هنا كل نوع على حده ·

اولا : عدم قابلية دالة العرض او الانتاج للتجزئة :

توجد بعض المشروعات اللازمة للتنمية · وتتميز بعدم قابليتها للتجزئة بمعنى انها تستلزم انشائها مرة واحدة · ومن أمثلتها مشروعات رأس المال الاجتماعى الثابت المتمثل فى المبـانى والمنشـآت والمـرافق الكبرى وبعض الصناعات الاساسية كصناعة الحديد والصـلب والبتروكيماويات · فهى فضلا عن ان انشاءها يمثل قاعدة أساسية لما يلحقها من المشروعات فانها تتميز بكبر الحجم وضخامة النفقات — وهى على نوعين :

النوع الاول : المشروعات التى تستلزم حجما هائلا من الاستثمار وقدرا متزايدا من رؤوس الاموال بحيث ان الحجم الامثل لها لابد وان يكون مرتفعا ، فلو انشىء المشروع فى مستوى أقل من هذا الحجم لما تحقق القدر المنتظر من المنافع أو الارباح · ومن الواضح ان مثل هذه المشروعات تحتاج لدفعة قوية وبامكانيات الدولة الواسعة التى قد يعجز القطاع الخـاص عن مواجهتها · وتسمى هذه المشروعات بالمشروعات الاستراتيجية لما لهـا من اهمية قصوى فى عملية التنمية ·

ومن امثلتها فى مصر مشروعات السد العـالى ومحطـات الكهرباء ومصانع البتروكيماويات [1] والحديد والصلب واستصلاح الاراضى الخ ·

---

(١) Petrochemical Industries

النوع الثاني :- مشروعات لا تحقق اقصى منفعة الا اذا اقيمت بجانب مشروعات اخرى ، اذا ان عدم القابلية فى بعض المشروعات للتجزئة ليست راجعة الى انها تحتاج الى استثمارات ضخمة فحسب ، وانما المشلكة ان المشروع قد يحتاج بجانبه الى عديد من المشروعات تشكل نوعا من التكامل الصناعى ٠

الواقع أن لنا ملاحظة على هذا النوع من الاستثمارات هى أن البلاد المتخلفة تتميز غالبا بسوق داخلى ضيق قد لا يحتمل عددا كبيرا من المشروعات التى تستلزم استثمارات ضخمة للوصول للحجم الامثل حيث يصبح من المجازفة التوسع فى انشائها دون دراسة مسبقة لحجم السوق ولامكانيات التصدير للخارج ٠

وبناء على ذلك فان الدفعة القوية قد تجد مجالها اكثر فى البلاد المتخلفة فى النوع الثانى من هذه المشروعات (المتكاملة) فضعف الجهاز الانتاجى وامكانيات التمويل القاصرة عن مواجهة احتياجات المشروعات الكبرى فى أوائل مراحل التنمية يجعل من الضرورى الحذر من التوسع فيها على الاقل فى مراحل التنمية الاولى ٠ وان كان ذلك لا يعنى انها كقاعدة عامة فقد يتبين ان بعض الدول الآخذة فى النمو (كالدول البترولية) قد بدأت بهذا النوع من الاستثمارات وعلى نطاق واسع ٠ الا ان هذه الحقيقة تستند الى رصيد ضخم من رؤوس الاموال المتوفرة لديها ٠

وتعتبر اهم المشروعات التى تستدعى الاخذ بدفعة واحدة (مشروعات رأس المال الاجتماعى الثابت Social investment) التى تساهم فى تدعيم الاقتصاد القومى من ناحية ، ويترتب على اقامتها تحقيق وفورات للمشروعات الاخرى من ناحية اخرى ٠ ومثالها مشروعات الطرق والكبارى والكهرباء والرى والتعليم والسدود ٠ ويتضح من دراسة اثر اقامة هذه المشروعات بالاضافة الى ما تحققه الوفورات الخارجية انها تساهم بطريق غير مباشر فى تحقيق انتاج متزايد فى المشروعات الاخرى ، ومن الملاحظ أن معظم الاستثمارات فى رأس المال الاجتماعى الثابت تتميز بارتفاع حجم الاستثمار مع انخفاض النفقة المتغيرة ، كما تتميز بطول فترة الحضانة حتى تكتمل ، ولذلك يرتفع فيها معامل رأس المال / الدخل ويقدر الحد الادنى من هذه المشروعات لدفع الاقتصاد دفعة قوية بحوالى ٣٠٪ ، ٤٠٪ من جملة الانفاق على مشروعات التنمية أى لابد من تخصيص حوالى ثلث الامكانيات لاقامتها لتحقيق الانطلاق فى مجال النمو الاقتصادى ٠ وهو شرط على ما يبدو لا ينطبق الا على عدد محدود من البلاد لظروفها الخاصة ٠

ويرى (روزنشـتاين رودان) ان صـور عدم القـابلية للتجزئة فى الاستثمار لراس المال الاجتماعى الثابت اربعة هى :

أ ـ عدم القابلية التجزئة بالنسبة للعمرة Age Indivisibility

ويقصد من ذلك ان هناك مشروعات تنشـأ لتعمر مدة زمنية طويلة قد تصل الى اكثر من مائة عام · وان الحد الادنى للعمر بها يمتد لفترة طويلة هى فى ذاتها شرط لابد من توفره حتى يتوفر لها القدر المناسب من الكفاءة العالية High Efficiency وطول المدة والفرصة لتحسين الانتاج وتطويره · بمعنى ان طول فترة الانشـاء تعطى المجـال لتطوير وتحسـين المشروع باستخدام احداث الطرق الفنية ·

ب ـ عدم القابلية للتجزئة بالنسبة للزمن . Time Indivisibility

ان انشاء بعض المشروعات أو الصناعات يجب ان يتم قبل انشاء بعض الصناعات الانتاجية ، فانشاء مشروع السـد العـالى مثلا يتم قبل انشاء المشروعـات التى تدار بالكهرباء ، وقبل البدء فى اسـتصلاح الاراضى أو تغيير نظام الرى بها · والتوسع فى الصناعات المدنية والهندسية لابد أن تكون مسبوقا باقامة صناعة الحديد والصلب مثلا وصناعة البتروكيماويات تسـبقها صناعـات بترولية كبرى وهكذا اى طبيعة المشروع ذاتهـا ترتبط بمشروعات سابقة عليها ومرتبطة بها ·

جـ ـ عدم القابلية للتجزئة لطول فترة الحضانة :
Infant indivibility

وهو اعتبار ـ كما ذكرنا ـ يرجع لطول الفترة التى يستغرقها انشاء المشروع ، فمشروع السد العالى استلزم اكثر من عشر سنوات لاقامته بينما انشاء مصنع للمنسوجات لا يتجاوز العام وربما شـهور · واقـامة افران الحديد والصلب ومشروعات استصلاح الاراضى والتخلص من الاملاح فى التربة تحتاج الى زمن طويل وهذا ما يسمى بفترة الحضانة ·

د ـ عـدم القـابلية للتجزئة لضرورة وجـود حـد أدنى من هـذه الاستثمارات :

وهو شرط اساسى واضح لنجاح التنمية الاقتصادية حيث يستلزم البدء بالتنمية بحد أدنى لا يجوز البدء بمستوى أقل منه ، بمعنى ان هذا الحد هو المستوى الذى يضمن بدء الانطلاق الانمائى وبدونه يحدث اختلال أو توقف

بالنسبة للمشروعات الاخرى ··· أى لا تبدأ التنمية فى مجتمع من الصفر ، ولا من مستوى غاية فى التدنى وانما لابد ان يكون هناك حد معقول تبدأ عنده وعند مستواه دفع الاقتصاد الى الامام .

ونلخص من ذلك الى ملاحظات :

١ ــ ان لا يكتفى بضرورة قيام المشروعات الاستثمارية الضخمة بل يشترط لحسن الانتفاع بها ان يتوفر قدر من (التلازم الزمنى) بينها وبين بعضها · فلكى يمكن الاستفادة من مشروع كمشروع السد العالى كان لابد ان يتزامن معه مشروعات النقل ، المواصلات ، والاسكان والكهرباء ···· كما يتزامن معه المشروعات التى تستفيد من اقامة السد العالى كمشروع استصلاح الاراضى والسماد ومحطات توليد الكهرباء وكل المشروعات التى تستخدم الطاقة المحركة أو بعض المنتجات من المشروعات الاخرى ·

٢ ــ يلاحظ ان اقامة هذا النوع من المشروعات غير القابلة للتجزئة يعتبر ضروريا ولازما لاقامة بعض المشروعات الصناعية · ويرجع ذلك الى ان مشروعات تدعيم هيكل الاقتصاد القومى لابد وان تحقق للمشروعات الصناعية قدرا من الوفورات يساعدها على خفض تكلفة الانتاج والارتفاع بمستوى كفاءتها الانتاجية ·

وينصرف مفهوم الوفورات الخارجية **External Economies** الى كل المزايا التى تعود على المشروع الصناعى نتيجة قيام مشروعات اخرى ، دون أن تدخل هذه المزايا فى حساب عائد الاستثمار فى المشروعات الاخيرة والواقع ان فكرة الوفورات الخارجية كوفورات التكامل والتركز والمعرفة والمستوى التكنولوجى فكرة ليست حديثة العهد ، وانما تناولتها الدراسات الاقتصادية بالبحث منذ زمن بعيد ، وان كنا نرى ان الاستفادة بمبدأ الوفورات الخارجية فى التنمية هو الذى جعل لها مدلولا حديثا جديرا بالاعتبار وسنرجىء عرض موضوع الوفورات الخارجية للمبحث الثالث فى تناولنا لاستراتيجية التنمية · ونعطى بعض الامثلة التى ترجع ضرورة الاعتماد على المشروعات التى تحقق للاقتصاد وفورات خارجية على الوجه الاتى :

١ ــ نجاح البلد فى توفير معدل مرتفع من انتاج البنزين ووقود الديزل والطائرات مثلا فى بلد منتج للبترول ، يستلزم أولا اقامة مصفاة لتكرير البترول الخام ، ثم استخلاص مواد الوقود وبعض المخلفات التى يستفاد منها فى صناعة اخرى كانتاج (الاسفلت) والصناعات الكيماوية التى تدخل فى صناعات اخرى كالاسمدة والادوية ··· الخ ·

ب) أن تقدم الصناعة النسجية فى بلد منتج للقطن الخام لابد وان يسبقة اقامة مصانع لحليج الاقطان والغزل بدرجاته المختلفة وهى تعطى فى نفس الوقت ميزة نسبية لزراعة القطن حيث يتم تصريف النسبة الاكبر داخليا للمصانع . ثم ان اقامة مصانع النسيج على هذا الوجه سوف يعطى الاقتصاد فرصة اقامة مصانع للصباغة والتجهيز وصناعة الملابس الجهازة ... الخ . ويعمل على نشاط قطاع التصدير بكل المرافق العامة التى تتكامل مع نشاط التصدير وتمتد الى قطاع التخليص الجمركى والمصارف وغيرها

وخلاصة ما تقدم ان فكرة الوفورات الخارجية ترجع الى ظاهرة تكامل الانتاج The Integration of production وان مبررات هذا التكامل هى وجود مشروعات لا تقبل التجزئة لان طبيعتها تستلزم انشاءها دفعة قوية ، وجود مشروعات لا تحقق وفورات الا اذا اقيمت فى نفس الوقت مع مشروعات تتكامل معها .

ثانيا : عدم قابلية الطلب للتجزئة : .Indivisibility of Demand

تستند فكرة عدم قابلية الطلب للتجزئة (أو تكامل الطلب) الى ما سبق أن اوضحنا من أن البلاد المتخلفة تتميز بضيق السوق وبضعف القوة الشرائية ، وان هذا الضعف يؤدى الى اتجاه الطلب الكلى فى هذه البلاد الى منتجات القطاع الزراعى وخاصة الغذاء ، ولما كانت قدرة المشروعات الصناعية على تصريف انتاجها ترتبط الى حديد بمدى نمو القوة الشرائية وقدرتها على امتصاص الموجود من الانتاج ، أى ترتبط بحجم الطلب على منتجاتها ، فان العمل على حفز القوة الشرائية من شأنه ان يحولها للحصول على السلع الصناعية مما يعتبر عاملا هاما فى التنمية ومن هنا تبرز اهمية ارتباط مشروعات التنمية لتحقيق مستوى مرتفع من الدخل الفردى – الذى هو اساس الطلب – وبمقتضى (قانون انجل) يتم تكامل الطلب على النحو السابق .

وقد احتلت فكرة (تكامل الطلب) مكانا بارزا فى كتابات الكثير من الاقتصاديين ، ومن أبرز من اخذ بها (نيركسه) و (رودان) فى نظريتهما فى النمو المتوازن .

ومن الضرورى ان نشير الى ان ارتباط مبدأ (عدم قابلية الطلب للتجزئة) (بانخفاض القوة الشرائية أى بضيق السوق) هو الذى يؤكد زيادة المخاطر التى يتعرض لها المشروع الواحد والصناعة الواحدة

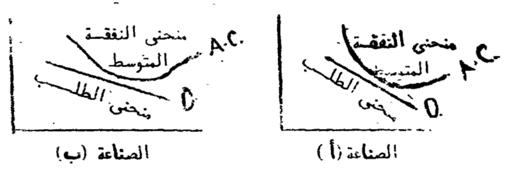
والاستثمارات القومية بوجه عام في البلاد المتخلفة حينما تبدأ في التوسع في صناعات لا يحتاجها السوق المحلي أو لا يستطيع امتصاصها . ولتوضيح الفكرة نذكر ان قصور الطلب عن امتصاص الانتاج المحلي يمكن أن يعالج عن طريق التوسع في اقامة المشروعات واستخدام عناصر انتاج جديدة ومنها العمال وهذا من شأنه ان يوزع دخولا جديدة على هذه العناصر ومنها أجور العمال والموظفين وأسعار الفائدة على القروض يولد طلبا جديدا لهذه الفئات يمتص منتجاتها .

وقد أوضح (ساى) ذلك في قانونه المشهور من ان (العرض يخلق الطلب المساوى له) فاذا سلمنا بهذا ، نجد ان أى مشروع منظورا اليه في ذاته . ومستقلا عن باقي المشروعات لا يستطيع ان يولد الطلب الكافي لاستيعاب كل انتاجه . ذلك لان السلع التي ينتجها مشروع معين - وليكن مشروع لانتاج الملابس الجاهزة مثلا - لا يمثل وجها واحدا من أوجه الانفاق على حين انه اذا كان اقامة مصنع واحد لا يرتب الطلب الكافي ، فان اقامة عدد كبير من المصانع التي تنتج سلعا اخرى كالاغذية المحفوظة - الاحذية ، التليفزيون - الصناعات الخشبية ... الخ يدفع الافراد الى توزيع دخولهم على شراء منتجاتها مما يكفل لهذه المصانع البقاء والاستمرار وتصريف انتاجها . الامر الذى يعنى اتباع السوق مع ارتفاع القوة الشرائية ، خصوصا اذا ادخلنا في الاعتبار ان العمال في هذه المصانع الاخيرة ينفقون دخولهم على منتجات المصانع الاخرى . وهكذا .

ولا جدال في ان فكرة تكامل الطلب بهذه الصورة تستند الى مبدأ الوفورات الخارجية ، بمعنى ان انشاء صناعة معينة يولد الطلب اللازم لتصريف منتجات الصناعات الاخرى ، وتصريف منتجات هذه الصناعات يجعلها تتوسع في تشغيل طاقتها الانتاجية كاملة مما يخفض من تكلفة انتاجها ويحقق لها وفورات خارجية . أى ان القرارات الاستثمارية تشد بعضها الى أعلى أو الى مجال النمو المطرد .

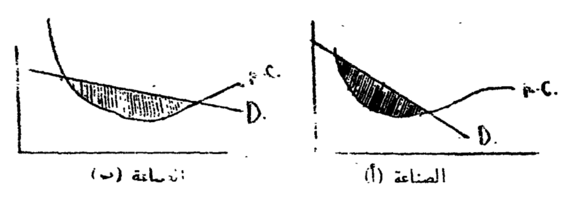
ومن هنا ايضا تبرز اهمية الدفعة القوية في مجال الاستثمار حيث تتمكن الدولة من انشاء عدد كبير من الصناعات مرة واحدة تعمل على اتساع السوق ورفع القوة الشرائية وتحقيق الوفورات الخارجية ويطلق على ذلك الظاهرة (تكامل الطلب) .

ويمكن توضيح ذلك بيانيا على الوجه التالى



ويوضح الرسم السابق مشروعين أو صناعتين (١ ، ب) في حالة انفصال كل منهما عن الاخر من حيث النشأة ، فاذا سبق المشروع (أ) المشروع (ب) فان حجم الطلب على منتجاته (مستقلا) يكون أقل من مستوى النفقة المتوسطة به أى ان المشروع لا يحقق وفورات كبيرة اذا انشىء مستقلا وبعيدا عن المشروع الاخر بفارق زمنى مثلا ٠

فان تبادل الطلب على منتجاتها نتيجة انفاق العاملين لدخولهم على المصنعين معا يرفع مستوى الطلب فى كل من المشروعين عن مستوى النفقة المتوسطة بحيث ينخفض منحنى النفقة المتوسطة فى كليهما وترتفع الوفورات الخارجيه التى يحققها المشروع (ب) ٠ وكذلك بانخفاض منحنى النفقة المتوسطة فى المشروع (ب) نتيجة الوفورات التى يحققها المشروع (أ) ، (ب) معا لتحقيق ربح أكبر مما لو كان قد أقيم بمفرده أو فى فترة مؤقتة مختلفة ٠



وواضح من الرسم ان المسافة المظللة تمثل مقدار الوفورات الخارجية المتحققة نتيجة اقامة المشروعين فى وقت واحد بحيث يتكامل طلب كل منها على منتجات الاخر ٠ مما ترتب عليه انخفاض منحنى النفقة المتوسطة عن منتجات المشروع الواحد المستقل ٠ ومن الواضح ان انخفاض النفقة من شأنه ان يرفع مستوى الربحية وبقدر اتساع هذه المسافة تكون نتيجة تفاعل الطلب

وبينهما اكبر • وقياسا على ذلك يمكن ايضاح مئات المشروعات فى داخل الدولة بحيث يحقق كل منها ذات النتيجة لتكامل الطلب على منتجاتها •

ثالثا : عدم قابلية الادخار للتجزئة : Demonstrative effect

المعروف ان البلاد المتخلفة بلاد فقيرة منخفضة الدخل . يرتفع لديها الميل المتوسط والحدى للاستهلاك ، كما يتميز عرض الادخار بعدم المرونة السعرية على حين ترتفع فيه درجة المرونة الدخلية (١) •

ومن المعروف ان عرض الادخار فى البلاد المتخلفة لا يستجيب داخليا وبسرعة لتغيرات سعر الفائدة • فاذا ارتفع سعر الفائدة عن حد معين قد لا يغرى الافراد بزيادة الادخار ، على حين ان درجة استجابة المدخرات لتغيرات الدخل تكون اكثر ايجابية وسرعة ، فكل زيادة فى الدخل المحدود قد لا ترفع من المدخرات بينما ترفع حجم الاستهلاك ومن هنا تبدو اهمية الدفعة القوية ، فالدفعة القوية ترتبط بارتفاع حجم الاستثمار ، وارتفاع معدل الاستثمار يرتكز على ارتفاع حجم المدخرات ، وبديهى ان المطلوب من الدفعة القوية هو ان ترفع حجم الدخل ، وترفع حجم الادخار المستقطع من الزيادة المستمدة فى الدخل بحيث لا يتعارض تحققها مع ارتباط زيادة الدخل بزيادة الاستهلاك الكلى • ولهذا تكون دراسة سعر الفائدة والميل المتوسط الجدى للادخار بالغة الاهمية فى هذا المجال •

ولتوضيح ذلك نفرض ان الدخل القومى ١٠٠ مليون جنيه مثلا وكان الادخار ١٠ مليون جنيه سنويا من هذا الدخل •

المعدل المتوسط للادخار ١٠٪ من الدخل • أى أن الميل المتوسط للادخار ١٠٪ وبالتالى يتحدد الميل للاستهلاك بـ ٩٠٪ من الدخل •

فاذا حدث على اثر الدفعة القوية ان زاد الدخل الى ١٠ مليون جنيه ، واستطاع البلد ان يدخر ١٥ مليون جنيه ويستهلك ٩٥ مليون جنيه كان الميل للادخار والاستهلاك ١٥:١١٠ . ١٥:١١٠ على التوالى ويكون الاقتصاد قد أستطاع (رغم زيادة الميل المتوسط للاستهلاك) رفع الميل الحدى للادخار بدرجة اعلى من ارتفاع الميل المتوسط للادخار مع احداث زيادة فى حجم الاستهلاك فى نفس الوقت •

---

١) لتوضيح هذه الاصطلاحات راجع مؤلفنا :
المبادىء الاولية فى النظرية الاقتصادية ، القاهرة ١٩٧٧ •

ومن المعروف أن الميل الحدى للادخار يمكن قياسه بقيمة حجم الزيادة المستحدثة فى الادخار مقسومة على حجم الزيادة المستحدثة فى الدخل على النحو الاتى :

الميل الحدى للادخار =

$$\frac{\text{مقدار زيادة الادخار}}{\text{مقدار الزيادة فى الدخل}} = \frac{٥}{١٠} \times ١٠٠ = ٥٠٪$$

وهو اكبر من الميل المتوسط للادخار = $\frac{\text{مقدار الادخار الكلى}}{\text{مقدار الدخل الكلى}}$ =

$$\frac{١٥ \times ١٠٠}{١١٠} = \frac{١٥٠}{١١} = ١٤٪$$

ومعنى ما تقدم ان محور الاهتمام فى هذا النطاق هو تتبع أثر (الميل الحدى للادخار) لانه المؤشر الحقيقى لامكانيات التمويل بالموارد الداخلية ٠ فاذا ما ارتفع الميل الحـدى للادخار ، كان ذلك دليلا على اطـراد امكانيات تمويل الاستثمارات ، لان العبرة ليست بزيادة الدخل فقط وانما بانسـياب الجزء الاكبر من الزيادة الى الادخار وليس الى الاستهلاك ٠

ومن المقرر نظريا أن كلا من الميل الحدى للادخار ، والميل المتوسـط للادخار يرتفع كلما انتقلنا من مسـتوى معين من الدخل الى مسـتوى أعلى وذلك لانه عند الانتقال من المستوى المنخفض من الدخل الى المستوى المرتفع ، يميل الافراد عادة (خاصة ذوى الدخل المحدود) الى زيادة مدخراتهم بنسبة أعلى من نسبة زيادة الدخل وهذا ما يؤدى الى ارتفاع كل من الميل الحـدى والميل المتوسط للادخار ٠

ونود الاشارة الى انه قد لا يتجاوز الميل المتوسط للادخار ١٣٪ بينما قد يرتفع الميل الحدى للادخار الى ٥٠٪ مثلا كما فى المثال السابق بعبارة اخرى قد لا يتجاوز نصيب الادخار من الدخل القومى ١٣٪ بينما يرتفع فى الوقت نفسه نصيب الادخار أو الزيادة التى تطرأ على الدخل الى ٥٠٪ ٠

ونخرج من ذلك بنتيجة هامة وهى أن مشكلة البلاد المتخلفة ليست فى انخفاض الميل المتوسط للادخار بقدر ما هى فى انخفاض الميل الحدى للادخار

بحيث انه لو ارتفع الميل الحدى للادخار لامتصت المدخرات كل زيادة طارئة على الدخل وهو ما لا يتحقق دائما فى البلاد المتخلفة . لارتفاع الميل الحدى للاستهلاك ، أى لاندفاع الافراد لانفاق كل الزيادة من دخولهم أو معظمها فى الاستهلاك .

ونصل ايضا الى نتيجة اخرى هى انه لو امكن الارتفاع بالميل الحدى للادخار فى مراحل التنمية الاولى فان التنمية تستثمر الجانب الاكبر من الزيادة فى الدخل . وهو أمر يستدعى ترشيد المواطنين لاهمية الادخار والحد من الاستهلاك بقدر الامكان .

ومن هنا اطلق رودان على هذه الظاهرة (عدم قابلية عرض الادخار للتجزئة) أى ان عرض الادخار فى البلاد المتخلفة ضئيل المرونة بالنسبة لتغير السعر ، (والمقصود هنا بالسعر تغير سعر الفائدة) بينما هو مرتفع المرونة بالنسبة لتغيرات الدخل . ومما يؤكد ارتفاع المرونة (الداخلية) أى (زيادة الاستهلاك بنسبة اكبر من زيادة الدخل) ما يعرف فى البلاد المتخلفة بظاهرة التقليد والمحاكاة Demonestrative effect وهى الظاهرة التى دعمتها سرعة انتقال الانماط الاستهلاكية فى البلاد المتقدمة الى المتخلفة ، ورغبة المجتمعات المتخلفة فى التمتع بمظاهر الرفاهية ، واتصالهم بمظاهر التطور الحضارى . ولذلك يتجه هؤلاء الافراد الى زيادة الطلب على السلع الاستهلاكية (الضرورية وكمالية) كلما زادت دخولهم الفردية ، مما يحد من امكانيات تحقيق قدر كاف من المدخرات لتمويل الاستثمارات .

والواقع ان مسببات (١) هذه الظاهرة كثيرة ولاتقتصر على ظاهرة التقليد وحدها اذ هى بوجه عام جزء من المشكلات التى تواجهها البلاد المتخلفة . فعلى حين تواجه هذه البلاد انخفاض القوة الشرائية وانخفاض الدخل القومى والفردى وضيق السوق الذى يعجز عن استيعاب المنتجات فانها فى ذات الوقت تكون ملزمة بالحد من الاستهلاك أى من حجم الطلب على المنتجات حتى تضمن تحقيق مدخرات بالقدر الكافى لتمويل استثماراتها . وبمعنى اخر تتضارب اعتبارات ضرورة اتساع السوق وزيادة الاستهلاك مع اعتبارات الحد منه لتحقيق مدخرات .

وأمام طبيعة الاقتصاد المتخلف بهذا الوضع تصبح الدفعة القوية اكثر من ضرورة . اذ ان ترك الاقتصاد القومى ينمو درجة درجة لا يستقيم معها معالجة أوجه القصور الداخلية على نحو ما اوضحنا ، ويصبح من الضرورى أن نضيف الى ذلك ان وضع الاقتصاد على طريق التنمية خارج نطاق السير

---

١) حمدية زهران . مشكلات التنمية الاقتصادية ، القاهرة ١٩٧٠ .

الطبيعي أو التلقائي يفترض تدخل عوامل خارجية اكبر من مقومات التفاعل الحر التلقائي بحيث تعمل على ايجاد توازن بين رغبة الاقتصاد المتخلف في معالجة ظاهرة تزايد الاستهلاك ونقص المدخرات ، وبين الاجتهاد في رفع القوة الشرائية وتصريف الانتاج وتوسيع السوق حتى خفض التكلفة وتحقيق الوفورات التي سبقت الاشارة اليها ٠

ومن الطبيعي أن دورا كهذا لا يمكن ان يترك لعفوية قوى السوق ، بمعنى أن (الدولة) لابد ان تتدخل للسيطرة على المتغيرات الاقتصادية بما يكفل لها التوازن والتناسق المطلوب ٠

وترتيبا على ذلك يكون المنطقي وضع سياسة في البلاد المتخلفة تهدف أساسا الى رفع كل من المدخرات والطلب الفعلي بشقيه (الطلب على الاستثمار والطلب على الاستهلاك) أي ان توضع سياسة تهدف الى رفع التناقض بين رفع المدخرات ورفع الطلب الفعلي ٠

ولا شك ان التناقض بين الهدفين لا يسمح للبلاد المتخلفة برفع الطلب على اموال الاستهلاك حتى يستقيم مع مبدأ رفع المدخرات وهو ما يضع على الدولة مسئولية اعادة هذا التوازن ٠

الانفجار السكاني كمبرر لاتخاذ الدفعة القوية في التنمية :

رأينا كيف تتزايد معدلات السكان في البلاد المتخلفة بدرجة تستوعب جزءا كبيرا من الزيادةفي الدخل القومي مما يؤدي الى ضرورة ربط معدل النمو الاقتصادي الصافي المتحقق بها سنويا ٠ ولتفسير كيف يتراجع معدل النمو السنوي الصافي بسبب تزايد السكان اشرنا من قبل الى معادلة (هارود ـ دومار) في صدد شرح المعامل الحدي / رأس المال / الدخل ٠ ونضيف هنا في شرح المعادلة ما يلي :

الشكل الرياضي للمعادلة :

$$\Delta \text{ل} = \frac{\text{ر}}{\text{م}} \Delta \text{س}$$

ل : معدل التغيير السنوي الصافي في الدخل الحقيقي ٠

ر = معدل الادخار السنوي ٠

م = المعامل الحدي لرأس المال / الدخل ٠

△ س = معدل التغير السنوى فى السكان

معدل التغير السنوى فى الدخل =

$$= \frac{\text{معدل الادخار}}{\text{المعامل الحدى / رأس المال / الدخل}} - \text{معدل تزايد السكان}$$

وهو يعبر عن معدل النمو الصافى السنوى ٠

فاذا اخذنا اخر اطراف المعادلة وهو معدل تزايد السكان يتضح ان الزيادة السنوية فى السكان ظاهرة عالمية ٠

فقد ارتفع عدد السكان فى العالم من ١١٧١ مليون نسمة سنة ١٨٥٠ ، الى ٣٤٢٥ مليون نسمة سنة ١٩٦٦ ثم الى حوالى ٤٠٠٠ مليون نسمة عام ١٩٧٧ وهو حاليا ٦ مليار وقد تركزت نسب الارتفاع فى البلاد وقد بلغ على سبيل المثال معدل الزيادة فى السكان فى ج٠م٠ع عام ١٩٨٨ (٢ر٨٪ سنويا) وما زال المعدل عند هذا الحد منذ اكثر من عشر سنوات ٠

وهذا التزايد يعتبر قيدا على النمو يتعين معه استخدام أى سياسة أو اسلوب يكون من شأنه رفع حجم الدخل القومى بمعدل يفوق معدل تزايد السكان ٠ بمعنى ان الدولة اذا تحملت مسئولية التنمية فان عليها تركز الدفعة القوية بصورة تخفف من ضغط السكان وتعمل على تفوق زيادة الدخل سنويا ٠

ونبحث هنا فى قدر الاستثمارات اللازمة لرفع هذا الدخل الى مستوى يفوق مستوى زيادة السكان باستخدام النموذج الاتى :

$$\triangle \text{ل} = \frac{\text{ر}}{\text{م}} - \triangle \text{س}$$

فاذا كان السكان يتزايدون بنسبة ٢ر٨٪ سنويا فلابد لكى لا يتراجع معدل نمو الدخل الفردى الحقيقى (ويظل ثابتا) ان تقوم البلد باستثمارات سنوية لا تقل عن ٤ر٨٪ من الدخل القومى وحسابها انه اذا كانت البلد تدخر سنويا ٤ر٨٪ من دخلها وكان معامل رأس الدخل = ٣ ، ويتزايد السكان ٢ر٨٪ سنويا ، وحسب معادلة هارود ودومار يكون :

$$\Delta \text{ل} = \frac{\text{ر}}{\text{م}} \Delta \text{س} = \text{صفر}$$

$$\text{لان } \frac{\text{٨ر٤}}{\text{٣}} - \text{٢ر٨} = \text{٢ر٨} - \text{٢ر٨} = \text{صفر} \cdot$$

أى أن البلد تقف عن النمو لو كانت مدخراته ٨ر٤٪ فقط ·

فاذا كانت مرحلة الانطلاق بدفعة قوية تستدعى الارتفاع بمعدل النمو فى الدخل القومى بمقدار ٥٪ سنويا على الاقل فما هو القدر اللازم ادخاره (استثماره) ؟ حتى يتحقق هذا القدر ؟

$$\text{من المعادلة } \Delta \text{ل} = \frac{\text{ر}}{\text{م}} \Delta \text{س}$$

يتضح انه على الدولة أن تتمكن من ادخار ما نسبته ٢٣ر٤٪ من الدخل القومى ·

$$\Delta \text{ل} = \frac{\text{ر}}{\text{م}} \Delta \text{س} \cdot \frac{\text{٢٣ر٤}}{\text{٣}} - \text{٢ر٨} = \text{٧ر٨} - \text{٢ر٨} = \text{٥٪}$$

أى لابد ان تقوم البلد بادخار (٢٣ر٤٪ من دخلها القومى) اذا ارادت الارتفاع بمعدل الدخل القومى بنسبة ٥٪ سنويا فقط ، ومعنى ذلك ان ارتفاع معدل زيادة السكان على هذا النحو قد تطلب من البلد لكى ترفع معدل النمو ٥٪ فقط استثمارات قدرها ٢٣ر٤٪ من الدخل القومى ·

ومن مقارنة هذا المعدل (٢٣ر٤٪) بمعدل الادخار الذى تحقق فى الخطة المصرية الاولى ١٩٦٠ مثلا وهو ١٣ر٢٪ نجد هناك عجزا قدره ١٠ر٢٪ من الادخار القومى ·

ولبيان اهمية ذلك يكفى ان نذكر ان اجمالى الاستثمار المنفذ فى الخطة المصرية الاولى مثلا كان (١٧ر٥٪) من الدخل ساهم الادخار القومى فى تمويلة بنسبة ١٣ر٢٪ من هذا الدخل والادخار الاجنبى بنسبة٤ر٣٪ (١) ·

---

١) فى تفصيلات هذه التقديرات راجع رسالتنا للدكتوراه مشكلات تمويل التنمية فى البلاد المتخلفة اقتصاديا · المرجع السابق ·

فلو اعتمدنا على الادخار المحلي وحده نجد ان معدل النمو السنوى يتراجع كثيرا عن نسبة ٥٪ علي النحو الاتى :

$$\Delta\, \text{ل} = \frac{\text{د}}{\text{م}}\, \Delta\, \text{س}$$

$$\Delta\, \text{ل} = \frac{\text{١٢ر٢}}{\text{٣}} - \text{٢ر٨} = \text{٤ر٤} - \text{٢ر٨} = \text{١ر٦٪}$$

أى تحقق البلد معدل النمو السنوى ١ر٦٪ سنويا بجهودها الادخارية.
اما اذا اعتمدنا على المدرات الكلية محلية أو أجنبية يتضح ان معدل النمو كالاتى :

$$\Delta\, \text{ل} = \frac{\text{١٧ر٥}}{\text{٣}} - \text{٢ر٨} = \text{٥ر٨} - \text{٢ر٨} = \text{٣٪}$$

أى باضافة الادخار الاجنبى ارتفع معدل النمو الى ٣٪ سنويا وهو معدل ضئيل اذا تمت مقارنته بالمعدلات الاخرى .

ومن الطبيعى انه لو كان معدل الزيادة فى السكان أقل من ٢ر٨٪ لكان معدل النمو اكبر من ذلك ، فلو كان معدل الزيادة فى السكان ٢٪ مثلا فى ذلك الوقت لكان معدل النمو السنوى ٣ر٨٪ أى حوالى ٤٪ ، ولو كان معدل الزيادة ١٪ للسكان لكان معدل النمو ٥٪ تقريبا وهكذا .

والمعادلة توضح ان أمام الدولة طريقان فى الزمن القصير على الاقل .
اما ان ترفع من حجم المدخرات السنوية اذا عجزت عن تنظيم تزايد السكان. أو ان تتمكن من السيطرة على التزايد السكانى ولو حتى لم يتزايد مدخراتها بقدر كبير أو بكلا الامرين معا . ويتوقف نجاح الدولة فى احدهما وكلاهما على مقدار توازن الخطة ودقة السياسات المتبعة .

أما التاثير على المتغير الثالث وهو معامل رأس المال ـ الدخل فهو أمر متعلق بسياسة الاستثمار والكفاءة الحدية لرأس المال . وهذه بدورها تحتاج الى زمن اكبر واستعداد أوسع واجراء أولويات فى الاختيار بين الاستثمارات التى يرتفع أو ينخفض فيها المعامل (١) .

---

١) حمدية زهران : مشاكل التنمية ، المرجع السابق . ملابسات النمو الصناعى فى العالم المتخلف والتغيرات على معامل رأس المال/الدخل .

تقييم اسلوب الدفعة القوية :

اذا كان اتخاذ اسلوب الدفعة القوية مستمد من الافكار الحديثة فى التنمية الاقتصادية ، فان معظم أوجه النقد التى وجهت الى هذا الاسلوب كانت فى اطار التحليل الاقتصادى التقليدى وستمدة من افكاره ٠

والمعروف ان النظرية التقليدية ترى ان تحقيق النمو الاقتصادى يجب ان يتم تدريجيا وعن طريق السوق ، وتقدم النظرية تبريرا لذلك بالسوابق التاريخية مثل نمو اقتصاديات اوربا فى القرن التاسع عشر وأخذت بالرأى القائل بانه لا ضرر من اتباع الدول المتخلفة اليوم اسلوب الامس ما دام قد ثبت نجاحه وتمكنت به الدول الكبرى اليوم من تحقيق النمو الاقتصادى ٠

الا ان هذا القول محل نظر ، ذلك ان ظروف العالم المتخلف تختلف عن الظروف التى كانت تمر بها اوروبا فى القرن التاسع عشر ، ويكفى أن نشير الى ما يواجه البلاد المتخلفة اليوم من عقبات كالتزايد السكاني الذى قارب الحد البيولوجى الاقصى لزيادة السكان وهو ٣٪ وانخفاض الدخل القومى وارتفاع الميل للاستهلاك وضآلة حجم المدخرات قد ادى الى ضيق نطاق الاستثمار بحيث أصبح التخلف لا يتحدد بفقر البلاد فقط وانما بوجود عوامل اخرى تبدد مواردها المالية وتسىء توجيه مدخراتها ٠

ومن ناحية اخرى نلاحظ ان طبيعة التقاليد الاجتماعية والثقافية فى البلاد المتخلفة اليوم تختلف تماما عن مثيلتها فى الدول التى أتمت تنميتها فى القرن ١٩ اذ مرت هذه الاخيرة بعصر النهضة وارتفاع الوعى الفكرى والثقافى والحضارى وهى اعتبارات لا يمكن انكارها فى مجال التقدم الاقتصادى ٠ وبالاضافة الى ما ذكرناه من ان تركز ملكية عناصر الانتاج فى يد فئة الراسماليين رغم ما كان لها من مساوىء اجتماعية الا انها ساعدت على تراكم المدخرات وتوجيهها الى الاستثمارات المختلفة ٠ ثم ان البلاد المتخلفة اليوم تواجه مشكلات عالية فى اختلال موازين مدفوعاتها وارتفاع حجم المديونية وانتشار التكتلات الاقتصادية ، وتعاظم موجات التضخم والقيود على تجارتها الخارجية وغيرها كثير ٠

وأمام اختلاف الظروف نجد ان عملية التنمية فى البلاد المتخلفة عملية شاقة بحيث ان تركها لقوى السوق لتعمل تلقائيا لن يمكن مجموعة البلاد الاخذة فى النمو من ان تتخطى العقبات التى تواجهها وتقفز الى منجزات البلاد الصناعية دون تدخل من الدولة ٠

ومع ذلك لا يجوز المبالغة فى التشاؤم . فهناك أوضاع معينة يمكن ان

تكون ذات فائدة لحركات التنمية الاقتصادية اليوم وهى اعتبارات منعكسة من البلاد المتقدمة فمظاهر التقدم التكنولوجى وارتقاء الفن الانتاجى ووجود المزيد من الاختراعات والابتكارات الحديثة فتحت أمـام الاقتصـاد المتخلف فرصة استعمال اساليب ذات انتاجية مرتفعة . ووسائل انتاج متطور وهى مميزات لم تكن متاحة للمجتمعات الاوروبية وقت تنميتها .

على ان استخدام التكنولوجيا الحديثة تستدعى منا وقفة تأمل ، فالواضح ان التقدم الفنى فى الخارج قد حقق مستويات تفوق كل تصور ورغم ذلك فما زال استخدامه فى البلاد المتخلفة محدودا ويحتاج لدراية وحذر بحيث تراعى ظروف البلاد وقدرتها على استيعابه واعداد الكوادر البشرية المدربة على استخدامه . ولذلك يجب (أقلمة) بعض هذه الاساليب الحديثة لان ما يناسب العالم المتقدم قد لا يناسب بالضرورة العالم المتخلف . وهذه الملاحظة شبيهة بوضع البلاد المتخلفة بالنسبة لانسياب رأس المال الاجنبى . فتحديد قدرة الاقتصاد النامى على امتصاص واستيعاب رأس المال وتحديد حجم التكنولوجيا ومستواها بمقدرة الاقتصاد على امتصاصها امور غاية فى الاهمية والا ضاعت الفائدة من وراء استيرادها من الخارج . ويترتب على استخدامها استنزاف موارد البلد من العملات الصعبة . والدليل على ذلك ان مبالغة بعض الدول المصدرة للبترول فى استخدام الاسـاليب الفنية الحديثة دون ان يكون الاقتصاد القومى قادرا على استيعابهاوقد بدد كثيرا من مواردها ولم يحقق الفـائدة المنتظرة فى اسـتخدامها . وقـد تبين فى السـنوات الاخيرة ان بلاد البترول تتوسـع فى اسـتيراد الالات والمعدات الحديثة وتنفق فى سبيل ذلك الكثير ولا نضع فى الاعتبار مدى قدرة العنصر البشرى والادارى والتنظيمى على استخدامها .

ومن المعروف ان تطبيق التكنولوجيا الحديثة فى البلاد المتخلفة يتعين ان يتم اطار أولويات المشروعات ذات الطبيعة الملائمة للظروف الاقتصادية السائدة . فمن العبث تطبيق وسائل موفرة لليد العاملة فى بلد تشيع فيه مظاهر البطالة ، ومن الخسارة ان تقام مصانع على احدث طراز ، وبالات تتبع اخر التطورات الفنية ، ولا توجد اليد العاملة المدربة فنيا لاستخدامها .

ولذلك فان هذه الموضوعات تثير عدة نقط هامة فى سـياسة اختيـار المشروعات فهل تعطى الاولوية لمشروعات كثيفة رأس المال ؟ أم خفيفة رأس المال ؟ وهل من الضرورى الارتفاع بالمستوى الفنى للعاملين أولا ، أم تبدأ المشروعات فى العمل بالكفـاءة الموجودة . على ان تدرب العمـالة وتنمى تدريجيا ؟ ... وهل من الحكمة فى مراحل التنمية الاولى أن نرسم السياسة الاستثمارية فى بعض مجالاتها ـ على اساس (موسمى) بحيث يزداد معدل

تنفيذ هذه الاعمال فى الوقت الذى تقل فيه حاجة بعض القطاعات لليد العاملة (كالقطاع الزراعى مثلا) ، وبحيث يقل معدل تنفيذها فى الوقت الذى تزداد فيه حاجة القطاعات لليد العاملة وبذلك تضمن توفر العاملين لقطاع (كالزراعة) والاستثمارات الحديثة (كانشاء الطرق وشق الترع واقامة السكك الحديدية واستصلاح الاراضى) وان يتم ذلك دون خلل واضطراب ؟

ان هذه المشاكل ـ وغيرها كثير ـ تعرض اثناء تنفيذ خطط الاستثمار، ولا يجب ان يدفعنا حماس الرغبة فى تحقيق معدل مرتفع للنمو الاقتصادى على تجاهلها أو التهوين من شأنها ، ولذلك فان سياسة الدولة فى الانطلاق الانمائى بدفعة قوية تستدعى زيادة فى الحرص والتعمق فى الدراسة لظروف وامكانيات الاقتصاد ٠ وهذا ما يقودنا لدراسة الاسلوب المناسب للتنمية الاقتصادية ٠

فهـرس

الصفحة

الصفحة

الصفحة

القسم الثانى

التحليل الاقتصادى الكلى

